

日 本 国 特 許 庁
PATENT OFFICE
JAPANESE GOVERNMENT

U.S. PTO
09/819210
03/28/01

別紙添付の書類に記載されている事項は下記の出願書類に記載されている事項と同一であることを証明する。

This is to certify that the annexed is a true copy of the following application as filed with this Office.

出 願 年 月 日
Date of Application: 2000年 3月29日

出 願 番 号
Application Number: 特願2000-092205

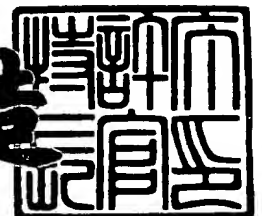
出 願 人
Applicant (s): ソニー株式会社

Proby
Papan
10/12/01

2000年12月15日

特許庁長官
Commissioner,
Patent Office

及 川 耕 造



出証番号 出証特2000-3104692



【書類名】 特許願
【整理番号】 0000058603
【提出日】 平成12年 3月29日
【あて先】 特許庁長官殿
【国際特許分類】 G06F 17/60
G06F 19/00

【発明者】

【住所又は居所】 東京都品川区北品川 6 丁目 7 番 3 5 号 ソニー株式会社
内

【氏名】 川井 英次

【特許出願人】

【識別番号】 000002185
【氏名又は名称】 ソニー株式会社
【代表者】 出井 伸之

【代理人】

【識別番号】 100090376
【弁理士】
【氏名又は名称】 山口 邦夫
【電話番号】 03-3291-6251

【選任した代理人】

【識別番号】 100095496
【弁理士】
【氏名又は名称】 佐々木 榮二
【電話番号】 03-3291-6251

【手数料の表示】

【予納台帳番号】 007548
【納付金額】 21,000円

【提出物件の目録】

【物件名】 明細書 1

【物件名】 図面 1

【物件名】 要約書 1

【包括委任状番号】 9709004

【プルーフの要否】 要

【書類名】 明細書

【発明の名称】 販売事業管理システム、販売事業管理装置及び販売事業管理方法

【特許請求の範囲】

【請求項 1】 装置製造事業者から使用者へ情報処理装置を販売し、かつ、該情報処理装置で使用可能な情報内容を情報提供事業者から使用者へ販売する事業の管理システムであって、

前記情報処理装置の製造管理をすると共に、前記装置製造事業者の販売価格を管理する装置製造管理用の端末装置と、

前記情報処理装置で使用可能な情報内容を使用者に提供して使用料を徴収するように管理される情報提供管理用の端末装置と、

前記情報提供用の端末装置から入力される使用料情報に応じて前記装置製造事業者へ送金される金額を設定する販売事業管理装置とを備えることを特徴とする販売事業管理システム。

【請求項 2】 前記販売事業管理装置は、

前記使用者から徴収された使用料の金額に応じて前記情報処理装置の販売価格を設定することを特徴とする請求項 1 に記載の販売事業管理システム。

【請求項 3】 前記装置製造事業者と情報提供事業者との間で情報処理装置及び情報内容の販売に関して使用許諾契約が結ばれることを特徴とする請求項 1 に記載の販売事業管理システム。

【請求項 4】 前記情報処理装置の主要部品を製造すると共に、部品製造事業者の販売価格を管理する部品製造管理用の端末装置が設けられることを特徴とする請求項 1 に記載の販売事業管理システム。

【請求項 5】 前記販売事業管理装置は、

前記使用者から徴収された使用料の金額に応じて前記主要部品の販売価格を設定することを特徴とする請求項 4 に記載の販売事業管理システム。

【請求項 6】 前記部品製造事業者と装置製造事業者と情報提供事業者との間で主要部品、情報処理装置及び情報内容の販売に関して使用許諾契約が結ばれることを特徴とする請求項 1 に記載の販売事業管理システム。

【請求項 7】 前記情報提供事業者は、

前記使用者に有料情報内容を提供して該使用者から受信料を徴収する放送事業者であることを特徴とする請求項 1 に記載の販売事業管理システム。

【請求項 8】 前記情報提供事業者は、

前記使用者に通話サービスを提供して該使用者から基本料及び通話料を徴収する通信事業者であることを特徴とする請求項 1 に記載の販売事業管理システム。

【請求項 9】 前記情報提供事業者は、

前記使用者に情報内容を記録した情報媒体を提供して該使用者から商品代金を徴収する情報媒体販売事業者であることを特徴とする請求項 1 に記載の販売事業管理システム。

【請求項 10】 前記装置製造管理用の端末装置、情報提供管理用の端末装置及び販売事業管理装置を通信手段で接続して前記主要部品の納入数に関する納入情報、前記情報処理装置の販売台数に関する販売情報及び前記情報内容の使用件数に関する使用情報を一元管理することを特徴とする請求項 1 に記載の販売事業管理システム。

【請求項 11】 前記通信手段には、インターネット、電話回線、衛星回線又は専用の通信回線が使用されることを特徴とする請求項 10 に記載の販売事業管理システム。

【請求項 12】 装置製造事業者から使用者へ情報処理装置を販売し、かつ、該情報処理装置で使用可能な情報内容を情報提供事業者から使用者へ販売する事業を一元管理する装置であって、

前記情報処理装置の販売台数に関する販売情報及び前記情報内容の使用情報を受付けるように操作される操作手段と、

前記操作手段により受付られた情報処理装置の販売情報及び前記情報内容の使用情報を記憶する記憶手段と、

前記記憶手段に記憶された前記販売情報及び前記使用情報に応じて前記装置製造事業者へ送金される金額を設定する管理制御手段とを備えることを特徴とする販売事業管理装置。

【請求項 13】 前記管理制御手段は、

前記使用者から徴収された使用料の金額に応じて前記情報処理装置の販売価格を設定することを特徴とする請求項 1 2 に記載の販売事業管理装置。

【請求項 1 4】 前記情報処理装置に組み込むための主要部品が部品製造事業者から供給されることを特徴とする請求項 1 2 に記載の販売事業管理装置。

【請求項 1 5】 前記管理制御手段は、

前記使用者から徴収された使用料の金額に応じて前記主要部品の販売価格を設定することを特徴とする請求項 1 4 に記載の販売事業管理装置。

【請求項 1 6】 装置製造事業者から使用者へ情報処理装置を販売し、かつ、該情報処理装置で使用可能な情報内容を情報提供事業者から使用者へ販売する事業の管理方法であって、

前記装置製造事業者と情報提供事業者との間で予め前記情報処理装置及び情報内容の販売に関する使用許諾契約を結び、

一方で前記情報処理装置の製造を管理すると共に、前記装置製造事業者の販売価格で前記情報処理装置を使用者に販売し、

他方で前記情報処理装置で使用可能な情報内容を使用者に提供して使用料を徴収し、

前記使用者から徴収された使用料の金額に応じて前記装置製造事業者へ送金される金額を設定するようにしたことを特徴とする販売事業管理方法。

【請求項 1 7】 前記情報処理装置の主要部品を製造する部品製造事業者と前記装置製造事業者と情報提供事業者との間で主要部品、情報処理装置及び情報内容の販売に関して使用許諾契約が結ばれることを特徴とする請求項 1 6 に記載の販売事業管理方法。

【請求項 1 8】 前記情報処理装置に組み込むための主要部品が部品製造事業者から前記装置製造事業者へ供給されることを特徴とする請求項 1 6 に記載の販売事業管理方法。

【請求項 1 9】 前記管理制御手段は、

前記使用者から徴収された使用料の金額に応じて前記主要部品の販売価格を設定することを特徴とする請求項 1 8 に記載の販売事業管理方法。

【請求項 2 0】 前記情報提供事業者は、

前記使用者に有料情報内容を提供して該使用者から受信料を徴収する放送事業者であることを特徴とする請求項 1 6 に記載の販売事業管理方法。

【請求項 2 1】 前記情報提供事業者は、

前記使用者に通話サービスを提供して該使用者から基本料及び通話料を徴収する通信事業者であることを特徴とする請求項 1 6 に記載の販売事業管理方法。

【請求項 2 2】 前記情報提供事業者は、

前記使用者に情報内容を記録した情報媒体を製造し販売して該使用者から商品代金を徴収する情報媒体販売事業者であることを特徴とする請求項 1 6 に記載の販売事業管理方法。

【発明の詳細な説明】

【0 0 0 1】

【発明の属する技術分野】

本発明は、装置製造事業者から使用者へ情報処理装置を販売し、かつ、その情報処理装置で使用可能な情報内容を情報提供事業者から使用者へ販売する事業などに適用して好適な販売事業管理システム、販売事業管理装置及び販売事業管理方法に関するものである。

【0 0 0 2】

【従来の技術】

近年、ハードメーカから使用者へ例えば、チューナー装置や、携帯電話機、ゲーム機などの情報処理装置を販売し、その情報処理装置で使用可能な情報内容としてデジタル有料放送番組を放送事業者からユーザに提供したり、通話サービスを通信事業者から使用者へ提供したり、ゲームソフトをゲームメーカから使用者へ販売する事業が盛んに行われる場合が多くなってきた。

【0 0 0 3】

図 1 8 はこの種の従来例に係る衛星放送のビジネスモデル 1 0 4 の例を示す物品及び金銭の流れ図である。衛星（C S）放送に代表される有料放送ビジネスは図 1 8 に示すプラットフォームとなる放送事業者 3 7 がユーザ 1 4 に対してデジタル有料放送番組（以下で有料コンテンツ 2 8 ともいう）などの放送サービスを行い、有料コンテンツ 2 8 に対する受信料（月額） 3 8 などを月極めでユーザ 1 4

から徴収するようになされる。

【0004】

つまり、ハードウェアとしてのチューナー装置（放送受信端末装置）などの商品（以下ハードともいう）26に関しては、家電メーカーなどのハードメーカー35が部品メーカー42からそのハード26に内蔵可能な主要部品40を購入するようになされる。主要部品40の部品代金41はハードメーカー35から部品メーカー42に支払われる。その主要部品40を組み込んだハード26は家電メーカーにより製造され、その家電メーカー自身が、あるいはサービス会社にOEM納入した後に、そのハード26がユーザ14に販売される。

【0005】

このハード26の販売時には、放送事業者37とユーザ14との間で放送受信契約が結ばれる。加入者となったユーザ14は、ハード26の商品代金については購入時に一括払いすることが多いが、放送受信サービスについては通常、月額単位で放送事業者37に受信料38を支払うようになされる。従って、プラットフォームの企業から見れば、チューナー装置などのハード26がよりユーザ14の一人一人に普及することが望ましい。このため、サービス料金の値下げとハードウェアの値下げがマーケティング戦略の重要な手段となっている。

【0006】

図19は従来例に係る携帯電話機の通信ビジネスモデル203の例を示す物品及び金銭の流れ図である。携帯電話機に代表される通信ビジネスは図19に示すキャリア51'となる企業が通信サービス48を行い、基本料金や通話料58などを月極めでユーザ14から徴収している。

【0007】

つまり、ハードウェアとしての携帯電話機などの商品（ハード）46に関しては、ハードメーカー35が部品メーカー42からそのハード46に内蔵可能な主要部品40を購入するようになされる。主要部品40の部品代金41はハードメーカー35から部品メーカー42に支払われる。ハードメーカー35は通信事業者47から技術基準45を得て携帯電話機などのハード46を製造し、家電メーカー自身があるいはサービス会社にOEM納入した後にユーザ14に販売される。

【 0 0 0 8 】

従って、キャリア 5 1' の企業から見れば携帯電話機などのハード 4 6 がよりユーザ 1 4 の間に普及することが望ましい。このため、サービス料金の値下げと携帯電話機の値下げが重要なマーケティング戦略手段となっている。現行では場合によって携帯電話機の販売店に対してインセンティブ（販売報償金） 7 4 が一時金で支払われることもある。これはユーザ 1 4 がある期間、通話加入契約を継続するものとして、通話料収入を当て込んでの先行投資である。

【 0 0 0 9 】

図 2 0 は従来例に係るゲームソフト及び家庭用ゲーム機のビジネスモデル 3 0 2 の例を示す物品及び金銭の流れ図である。家庭用ゲーム機に代表されるクロードフォーマットでは図 2 0 に示すフォーマットホルダー（ライセンス取得者） 6 0' となる企業が、部品メーカ 4 2 から主要部品を 4 0 購入するようになされる。主要部品 4 0 の部品代金 4 1 はハードメーカ 3 5 から部品メーカ 4 2 に支払われる。ハードメーカ 3 5 はその主要部品 4 0 を組み込んだハードウェアであるゲーム機（セット）などの商品（ハード） 6 6 を製造し販売するようになされる。

【 0 0 1 0 】

このハードメーカ 3 5 は、サードパーティと呼ばれるソフト制作会社（以下でソフトメーカという） 6 7 にライセンス 8 0 を許諾し、そのゲーム機のみで動作するソフトウェア（タイトル）などの商品（ソフト） 6 8 の制作を依頼するようになされる。そのソフト 6 8 はソフトメーカ 6 7 からユーザ 1 4 に販売するようになされる。ソフトメーカ 6 7 はライセンス許諾を受けると、通常、例えばユーザ 1 4 に販売されたソフト一本当たりいくらというソフトロイヤリティ 6 4 をフォーマットホルダー 6 0' であるハードメーカ 3 5 に支払うようになされる。

【 0 0 1 1 】

このように、ハードメーカ 3 5 とソフトメーカ 6 7 とは持ちつ持たれつの関係を保っている。フォーマットホルダー 6 0' はソフトメーカ 6 7 からのロイヤリティ収入が見込めるので、ハードウェアからの利益を低く（極端な場合はゼロに）しても販売が可能になり、結果的にエンドユーザからみればゲーム機が安価に

購入できることにより、そのゲーム機などのハードウェアの普及が助長される。

【0012】

【発明が解決しようとする課題】

ところで、従来方式の販売事業管理方法によれば、一般的にはハードウェアの販売価格が現状よりも更に安く販売することが、更なるハードウェア及びそのソフトの普及と促進とにつながることは明白である。しかしながら、次のような問題がある。

【0013】

① ハードウェアを構成する部品の総合コストが支配的な原価の壁や、ハードメーカ35としての利益の確保の事情などがあって、現状では何らの工夫無しに更なる価格ダウンを行うことは、企業経営上好ましくない。

【0014】

② ハードメーカ35は部品メーカから主要部品を購入してハードウェアを製造販売するハードビジネスを行う企業形態を採っているので、全体がフォーマットビジネスだからといって適正価格よりも安価でハードウェアを供給することは困難である。このため、結果としてハードウェアの更なる価格ダウンのネックとなっている。

【0015】

③ プラットホームやキャリア51'の会社において、インセンティブ74をハードウェアの販売時に支払うケースでは、加入者が受信契約や通話契約を早めに解約してしまった場合には、逆ざやが発生してしまうという大きなリスクを抱えこむ事態が予想される。

【0016】

④ また、部品メーカ42は主要部品40をフォーマットホルダー60'に納入するハードビジネスを行う企業形態を採っているので、全体がフォーマットビジネスだからといって適正価格よりも安価で主要部品40を供給することは困難である。このため、結果としてハードウェアの更なる価格ダウンのネックとなってしまう。

【0017】

⑤ ハードウェアを製造・販売するフォーマットホルダー 6 0' では、ハードウェアの利益を低く（極端な場合はゼロに）してしまうと、ゲームソフトが売れなかった場合に、労力を払って何も利益が得られないという大きなリスクを抱えてしまう事態が予想される。

【 0 0 1 8 】

⑥ ①～⑤を解決するために部品メーカ（以下で部品製造事業者ともいう） 4 2 とハードメーカ 3 5 との間や、ハードメーカ（以下で装置製造事業者ともいう） 3 5 と放送事業者 3 7 や、通信事業者、ソフト制作会社などの情報提供事業者との間で使用許諾契約を結んで新たな販売事業管理システムを構築しようとした場合に、これらの事業者間のロイヤリティの支払い管理が複雑になることが予想される。

【 0 0 1 9 】

そこで、この発明はこのような従来の課題を解決したものであって、装置製造事業者と情報提供事業者との間で発生するロイヤリティの支払いを自動管理できるようにすると共に、情報処理装置及び情報内容の販売を促進できるようにした販売事業管理システム、販売事業管理装置及び販売事業管理方法を提供することを目的とする。

【 0 0 2 0 】

【課題を解決するための手段】

上述した課題は、装置製造事業者から使用者へ情報処理装置を販売し、かつ、該情報処理装置で使用可能な情報内容を情報提供事業者から使用者へ販売する事業の管理システムであって、情報処理装置の製造管理をすると共に、装置製造事業者の販売価格を管理する装置製造管理用の端末装置と、情報処理装置で使用可能な情報内容を使用者に提供して使用料を徴収するように管理される情報提供管理用の端末装置と、情報提供用の端末装置から入力される使用料情報に応じて装置製造事業者へ送金される金額を設定する販売事業管理装置とを備えることを特徴とする販売事業管理システムによって解決される。

【 0 0 2 1 】

本発明に係る販売事業管理システムによれば、例えば、装置製造事業者と情報

提供事業者との間で情報処理装置及び情報内容の販売に関して使用許諾契約が結ばれ、一方で、その情報処理装置を製造すると共に、その装置製造事業者の希望販売価格よりも安い価格で情報処理装置が装置製造管理用の端末装置から使用者に販売される。他方で、その情報処理装置で使用可能な情報内容が情報提供管理用の端末装置から使用者に提供されると、その使用料が情報提供管理用の端末装置により徴収するように管理される。販売事業管理装置では使用許諾契約に基づいて情報提供管理用の端末装置及び装置製造管理用の端末装置を管理すべく、情報提供用の端末装置から入力される使用料情報に応じて装置製造事業者へ送金される金額（ロイヤリティ）を設定するようになされる。

【 0 0 2 2 】

従って、装置製造事業者と情報提供事業者との間に結ばれた使用許諾契約により発生するロイヤリティの支払いを自動管理することができ、しかも、情報処理装置及び情報内容の販売を促進することができる。このロイヤリティには装置製造事業者から使用者に安い価格で情報処理装置を提供したために生じた差分相当額や、その間の金利、ライセンス契約に基づく使用料などが含まれる。これにより、使用者は装置製造事業者の希望販売価格よりも安い価格で情報処理装置を手に入れることができる。多くの情報処理装置が使用者に行き渡る結果、その使用者が情報提供事業者による情報内容を使用する機会が多くなり、この結果、使用者から情報提供事業者へ支払われるロイヤリティが多くなることが予想される。

【 0 0 2 3 】

これによって、情報提供事業者から装置製造事業者へ還元される差分相当額も多くなるので、装置製造事業者及び情報提供事業者の各々の売り上げ利益を向上させることができる。しかも、情報処理装置の製造技術分野、それに使用される情報内容の提供技術分野及び、これらの情報処理装置や情報内容などを使用する使用者の三者が関わる情報処理メディア全体の事業規模を拡大させることができ、引いては我が国の産業の発達に寄与するところが多い。

【 0 0 2 4 】

本発明に係る販売事業管理装置は装置製造事業者から使用者へ情報処理装置を販売し、かつ、該情報処理装置で使用可能な情報内容を情報提供事業者から使用

者へ販売する事業を一元管理する装置であって、情報処理装置の販売台数に関する販売情報及び情報内容の使用情報を受付けるように操作される操作手段と、この操作手段により受付られた情報処理装置の販売情報及び情報内容の使用情報を記憶する記憶手段と、この記憶手段に記憶された販売情報及び使用情報に応じて装置製造事業者へ送金される金額を設定する管理制御手段とを備えることを特徴とするものである。

【 0 0 2 5 】

本発明に係る販売事業管理装置によれば、装置製造事業者から使用者へ情報処理装置を販売し、かつ、該情報処理装置で使用可能な情報内容を情報提供事業者から使用者へ販売する事業を一元管理する場合に、予め装置製造事業者及び情報提供事業者の間で使用許諾契約が結ばれると、情報処理装置の販売台数に関する販売情報及びその情報内容の使用件数に関する使用情報を受付けるように操作手段が操作される。この操作手段により受付られた情報処理装置の販売情報及びその情報内容の使用情報は記憶手段に記憶手段される。この記憶手段に記憶された販売情報及び使用情報に応じて装置製造事業者へ送金される金額を設定するように管理制御される。

【 0 0 2 6 】

例えば、装置製造事業者から使用者に安い価格で情報処理装置を提供したために生じた差分相当額を、使用者から徴収された使用料の金額に応じて情報提供事業者から装置製造事業者へ還元するように管理制御される。

【 0 0 2 7 】

従って、装置製造事業者と情報提供事業者との間に結ばれた使用許諾契約により発生するロイヤリティの支払いを自動管理することができ、しかも、情報処理装置及び情報内容の販売促進を支援することができる。

【 0 0 2 8 】

本発明に係る販売事業管理方法は装置製造事業者から使用者へ情報処理装置を販売し、かつ、該情報処理装置で使用可能な情報内容を情報提供事業者から使用者へ販売する事業の管理方法であって、装置製造事業者と情報提供事業者との間で予め情報処理装置及び情報内容の販売に関する使用許諾契約を結び、一方で情

報処理装置の製造を管理すると共に、装置製造事業者の販売価格で情報処理装置を使用者に販売し、他方で情報処理装置で使用可能な情報内容を使用者に提供して使用料を徴収し、使用者から徴収された使用料の金額に応じて装置製造事業者へ送金される金額を設定するようにしたことを特徴とするものである。

【 0 0 2 9 】

本発明に係る販売事業管理方法によれば、装置製造事業者の希望販売価格よりも安い価格で情報処理装置を使用者に販売した場合であっても、装置製造事業者と情報提供事業者との間に結ばれた使用許諾契約により発生したロイヤリティを装置製造事業者において得ることができ、しかも、情報処理装置及び情報内容の販売を促進することができる。また、情報処理装置の製造技術分野、それに使用される情報内容の提供技術分野及び、これらの情報処理装置や情報内容などを使用する使用者の三者が関わる情報処理メディア全体の事業規模を拡大させることができ、引いては我が国の産業の発達に寄与するところが多い。

【 0 0 3 0 】

【発明の実施の形態】

続いて、この発明に係る販売事業管理システム、販売事業管理装置及び販売事業管理方法の一実施の形態について、図面を参照しながら説明をする。

【 0 0 3 1 】

(1) 第1の実施形態

図1は本発明に係る第1の実施形態としての販売事業管理システム100の構成例を示すブロック図である。

この実施形態では、装置製造事業者から使用者へ情報処理装置を販売し、かつ、その情報処理装置で使用可能な情報内容を情報提供事業者から使用者へ販売する場合に、予め装置製造事業者と情報提供事業者との間で結ばれた使用許諾契約に基づいて販売事業を管理する販売事業管理装置を備え、その装置製造事業者から使用者へ安い価格で情報処理装置を提供したために生じた差分相当額を使用者から徴収された使用料の金額に応じて情報提供管理用の端末装置から装置製造管理用の端末装置へ還元するようにして、装置製造事業者と情報提供事業者との間で発生するロイヤリティの支払いを自動管理できるようにすると共に、情報処理

装置及び情報内容の販売を促進できるようにしたものである。

【 0 0 3 2 】

図 1 に示す販売事業管理システム 1 0 0 は装置製造事業者 1 5 から使用者 1 4 へ情報処理装置 1 6 を販売し、かつ、その情報処理装置 1 6 で使用可能な情報内容 1 8 を情報提供事業者 1 7 から使用者 1 4 へ販売する事業を管理するシステムである。情報処理装置 1 6 は有料放送番組の受信可能なチューナー装置や、ゲーム機、携帯電話機などが対象となる。情報内容 1 8 は有料放送番組や、ゲームソフトなどが対象となる。このシステム 1 0 0 では装置製造事業者 1 5 と情報提供事業者 1 7 との間でこれらの情報処理装置 1 6 及び情報内容 1 8 の販売に関して予め使用許諾契約が結ばれる。

【 0 0 3 3 】

使用許諾契約の内容は、少なくとも、

① 装置製造事業者 1 5 の希望販売価格よりも安い価格で情報処理装置 1 6 を使用者 1 4 に販売する、

② 装置製造事業者 1 5 の希望販売価格と使用者 1 4 への実際の販売価格との差分金額（以下で差分相当額という）をセットロイヤリティという形態で使用者から徴収された使用料の金額に応じ情報提供事業者から装置製造事業者へ還元する、

③ セットロイヤリティの金額、

④ セットロイヤリティの支払い限度額、

⑤ 使用許諾に関する契約期間、

⑥ 実施年月日、

⑦ 契約年月日、及び、

⑧ 装置製造事業者 1 5 や情報提供事業者 1 7 などの契約対象者などである。

【 0 0 3 4 】

なお、セットロイヤリティとは装置製造事業者から使用者に安い価格で情報処理装置を提供したために生じた差分相当額や、その間の金利、ライセンス契約に基づく使用料などを含む金額をいうものとする。

【 0 0 3 5 】

情報提供事業者 1 7 は使用者 1 4 に有料放送番組などの情報内容 1 8 を提供してその使用者 1 4 から受信料を徴収する放送事業者であったり、また、使用者 1 4 に通話サービスを提供してその使用者 1 4 から基本料及び通話料を徴収する通信事業者であってもよく、更には使用者 1 4 にゲームソフトなどの情報内容 1 8 を記録した情報媒体を製造し販売して該使用者 1 4 から商品代金を徴収する情報媒体販売事業者であってもよい。

【 0 0 3 6 】

この販売事業管理システム 1 0 0 で装置製造事業者 1 5 には装置製造管理用の端末装置 1 1 が設けられ、例えば部品メーカーから購入した主要部品 4 0 を組み込んだ情報処理装置 1 6 を製造管理すると共に、装置製造事業者 1 5 の希望販売価格よりも安い価格で情報処理装置 1 6 を使用者 1 4 に販売するように管理される。この端末装置 1 1 にはノートブック型やデスクトップ型のパーソナルコンピュータが使用される。

【 0 0 3 7 】

この端末装置 1 1 には例えば通信手段としての通信回線 1 9 を通して情報提供管理用の端末装置 1 2 が接続され、装置製造事業者 1 5 により製造された情報処理装置 1 6 で使用可能な情報内容 1 8 を使用者 1 4 に提供して使用料を徴収するように情報提供事業者 1 7 において管理される。通信手段には通信回線 1 9 の他にインターネット、電話回線、衛星回線又は専用の通信回線が使用される。この端末装置 1 2 には通信回線 1 9 を通じて販売事業管理装置 1 3 が接続され、装置製造事業者 1 5 と情報提供事業者 1 7 との間に予め結ばれた情報処理装置 1 6 及び情報内容 1 8 の販売に関する使用許諾契約に基づいて装置製造管理用の端末装置 1 1 及び情報提供管理用の端末装置 1 2 を管理するようになされる。販売事業管理装置 1 3 ではこの端末装置 1 2 から入力される使用料情報に応じて装置製造事業者 1 5 へ送金される金額を設定するようになされる。

【 0 0 3 8 】

例えば、販売事業管理装置 1 3 は装置製造事業者 1 5 から使用者 1 4 に安い価格で情報処理装置 1 6 を提供したために生じた差分相当額を使用者 1 4 から徴収

された使用料の金額に応じて情報提供管理用の端末装置 1 2 から装置製造管理用の端末装置 1 1 へ還元するように指示を発行する。

【 0 0 3 9 】

この他に、販売事業管理装置 1 3 は通信回線 1 9 で接続された上述の装置製造管理用の端末装置 1 1 及び情報提供管理用の端末装置 1 2 の入出力を制御して、情報処理装置 1 6 の主要部品の納入数に関する納入情報や、情報処理装置 1 6 の販売台数に関する販売情報、情報内容 1 8 の使用件数に関する使用情報などを一元管理するようになされる。

【 0 0 4 0 】

続いて、本発明に係る販売事業管理方法について当該システム 1 0 0 における処理例について説明をする。図 2 は販売事業管理システム 1 0 0 における処理例を示すフローチャートである。

この実施形態では装置製造事業者 1 5 から使用者 1 4 へ情報処理装置 1 6 を販売し、かつ、その情報処理装置 1 6 で使用可能な情報内容 1 8 を情報提供事業者 1 7 から使用者 1 4 へ販売する場合を前提とする。また、予め装置製造事業者 1 5 と情報提供事業者 1 7 との間で結ばれた使用許諾契約に基づいて販売事業を管理する販売事業管理装置 1 3 が設けられ、その装置製造事業者 1 5 から使用者 1 4 へ安い価格で情報処理装置 1 6 を提供したために生じた差分相当額、その間の金利、ライセンス契約に基づく使用料などを使用者 1 4 から徴収された使用料の金額に応じて情報提供管理用の端末装置 1 2 から装置製造管理用の端末装置 1 1 へ還元することを前提とする。

【 0 0 4 1 】

これを販売管理条件として図 2 に示すフローチャートのステップ A 1 で装置製造事業者 1 5 と情報提供事業者 1 7 との間で予め情報処理装置 1 6 及び情報内容 1 8 の販売に関する使用許諾契約を結ぶ。この際の使用許諾契約の内容については上述の①～⑦が参照される。

【 0 0 4 2 】

その後、一方でステップ A 2 で装置製造事業者 1 5 ではセットロイヤリティが適用される情報処理装置 1 6 を製造し販売店などに出荷するように管理される。

例えば、販売店に出荷した情報処理装置 1 6 の販売数が販売情報として把握される。そして、ステップ A 3 で販売店などにおいて、装置製造事業者 1 5 の希望販売価格よりも安い価格で情報処理装置 1 6 を使用者 1 4 に販売するようになされる。その後、ステップ A 4 に移行して情報処理装置 1 6 が売れたか否かをチェックする。情報処理装置 1 6 が売れない場合にはステップ A 3 に戻って販売が継続される。情報処理装置 1 6 が 1 台でも売れるとステップ A 5 に移行して差分相当額や、その間の金利、ライセンス契約に基づく使用料などの支払請求権が発生する。

【 0 0 4 3 】

他方で、情報処理装置 1 6 の製造販売に並行して情報提供事業者 1 7 ではステップ A 6 でその情報処理装置 1 6 で使用可能な情報内容 1 8 を使用者 1 4 に提供するようになされる。この情報内容 1 8 の提供によって使用者 1 4 から使用料が徴収されるが、ステップ A 7 に移行して使用者 1 4 から情報内容 1 8 の使用料を徴収したか否かがチェックされる。使用者 1 4 から使用料が徴収されない場合には、ステップ A 6 に戻って使用料の徴収が継続される。使用料が 1 件でも徴収されるとステップ A 8 に移行して情報処理装置 1 6 の販売に対して差分相当額等の支払い義務が発生する。

【 0 0 4 4 】

そして、装置製造事業者 1 5 から使用者 1 4 に安い価格で情報処理装置 1 6 を提供したために生じた差分相当額を、ステップ A 9 に移行して使用者 1 4 から徴収された使用料の金額に応じて情報提供事業者 1 7 から装置製造事業者 1 5 へ還元するような還元処理がなされる。

【 0 0 4 5 】

その後、ステップ A 1 0 に移行して販売事業管理を終了するか否かが判断される。この際の判断は情報提供事業者 1 7 及び装置製造事業者 1 5 の双方である。使用許諾契約に係る契約期間満了により終了する場合、中途解約により終了する場合などがある。この販売事業管理を終了しない場合にはステップ A 2 及び A 6 に戻って装置製造事業者 1 5 では情報処理装置 1 6 を製造し販売店などに出荷するように管理され、この情報処理装置 1 6 の製造販売に並行して情報提供事業者

17では情報内容18を使用者14に提供するようになされ、使用者14から使用料が徴収される。

【0046】

従って、装置製造事業者15と情報提供事業者17との間に結ばれた使用許諾契約により発生する差分相当額を含むロイヤリティの支払いを自動管理することができ、しかも、情報処理装置16及び情報内容18の販売を促進することができる。これにより、使用者14は装置製造事業者15の希望販売価格よりも安い価格で情報処理装置16を手に入れることができる。多くの情報処理装置16が使用者14に行き渡る結果、その使用者14が情報提供事業者17による情報内容18を使用する機会が多くなり、この結果、使用者14から情報提供事業者17へ支払われる使用料が多くなることが予想される。

【0047】

これによって、情報提供事業者17から装置製造事業者15へ還元される差分相当額も多くなるので、装置製造事業者15及び情報提供事業者17の各々の売り上げ利益を向上させることができる。しかも、情報処理装置16の製造技術分野、それに使用される情報内容18の提供技術分野及び、これらの情報処理装置16や情報内容18などを使用する使用者14の三者が関わる情報処理メディア全体の事業規模を拡大させることができ、引いては我が国の産業の発達に寄与するところが多い。

【0048】

[第1実施例]

図3は本発明に係る第1の実施例としてのセットロイヤリティビジネスシステム101の構成例を示すブロック図である。

【0049】

この例ではハードメーカから使用者へ有料放送番組受信用の情報処理装置を販売し、かつ、その情報処理装置で使用可能な有料放送番組内容を放送事業者から使用者へ放送する場合に、予めハードメーカと放送事業者との間で結ばれた使用許諾契約に基づいてセットロイヤリティを管理するアカウントサーバーシステム20を備えるようになされる。

【 0 0 5 0 】

また、ハードメーカから使用者へ安い価格で情報処理装置を提供したために生じた差分相当額に関してその間の金利、ライセンス契約に基づく使用料など含めたセットロイヤリティを、使用者から徴収された受信料の金額に応じて図 3 に示す放送事業管理用の端末装置 2 2 からハードメーカ管理用の端末装置 2 1 へ還元するようになされる。そして、ハードメーカと放送事業者との間で発生するロイヤリティの支払いを自動管理できるようにすると共に、情報処理装置の販売及び有料放送番組の利用を促進できるようにしたものである。

【 0 0 5 1 】

図 3 に示すセットロイヤリティビジネスシステム 1 0 1 は販売事業管理装置の一例となる、少なくとも、ハードメーカ及び放送事業者で共有されるアカウントサーバーシステム 2 0 を備え、放送事業者の端末装置 2 2 から入力される使用料情報に応じてハードメーカへ送金される金額を設定するようになされる。このセットロイヤリティビジネスシステム 1 0 1 ではハードメーカから一般消費者（使用者）へ情報処理装置の一例となるチューナー装置を販売し、かつ、そのチューナー装置で使用可能な情報内容としての有料放送番組内容を放送事業者から使用者へ放送する事業を一元管理するようになされる。このシステム 1 0 1 ではハードメーカと放送事業者との間でこれらのチューナー装置の販売及び有料放送番組の提供に関して予め使用許諾契約が結ばれる。

【 0 0 5 2 】

このアカウントサーバーシステム 2 0 はローカルネットワーク 2 7 を有している。このローカルネットワーク 2 7 には操作手段の一例となるハードメーカ管理用の端末装置 2 1 や、放送事業管理用の端末装置 2 2 が接続されている。前者の端末装置 2 1 はハードメーカの装置製造事業所やその本社等に設置され、チューナー装置の製造管理に使用される。この端末装置 2 1 では、チューナー装置の製造台数に関する製造出荷情報を入力するように操作される。この製造出荷情報はハードメーカでチューナー装置を製造したり、そのチューナー装置を販売店に出荷したときに発生する。

【 0 0 5 3 】

後者の端末装置 2 2 は放送事業所等に設置される。放送事業者はハードメーカにより製造されたチューナー装置で使用可能な有料放送番組内容を使用者に提供してその使用者から受信料を徴収するようになされる。この端末装置 2 2 では有料放送番組に関する契約加入情報（加入件数）及び受信料徴収実績情報（以下で単に使用情報という）を入力するように操作される。契約加入情報は使用者が有料放送番組に関する契約を放送事業者と締結すると発生し、受信料徴収実績情報は使用者が有料放送番組に関する受信料を放送事業者に支払うと発生する。

【 0 0 5 4 】

これらの端末装置 2 1, 2 2 にはローカルネットワーク 2 7 を通じて記憶手段の一例となるハードデータベース 2 4 及び加入者データベース 2 5 が接続されている。ハードデータベース 2 4 では、ハードメーカによって入力されたチューナー装置の製造出荷情報を記録してその内容を更新登録（アップデート）するようになされる。チューナー装置の販売数に関する販売情報（販売実績情報）は販売店によって登録更新される。加入者データベース 2 5 では放送事業者によって入力された有料放送番組に関する使用情報を記憶してその内容を更新登録するようになされる。チューナー装置に関する販売情報も加入者データベース 2 5 に登録更新される。

【 0 0 5 5 】

このアカウントサーバーシステム 2 0 には管理制御手段の一例となるサーバー本体 2 3 が設けられ、ハードメーカから使用者に安い価格でチューナー装置を提供したために生じた差分相当額に関してその間の金利、ライセンス契約に基づく使用料など含めたセットロイヤリティを放送事業者からハードメーカへ還元するように管理制御するようになされる。具体的には、サーバー本体 2 3 は端末装置 2 2 から端末装置 2 1 へセットロイヤリティを還元するように指示を発行する。

【 0 0 5 6 】

この例では、使用者から徴収された受信料の金額に応じて、つまり、ハードデータベース 2 4 及び加入者データベース 2 5 に記憶された販売情報及び使用情報と、予めハードメーカ及び放送事業者の間で結ばれた使用許諾契約とに基づいてセットロイヤリティが支払われる。これをサーバー本体 2 3 によって自動管理制

御するようになされる。

【 0 0 5 7 】

このアカウントサーバーシステム 2 0 にはインターネットや、電話回線、衛星回線などの通信網 2 9 が接続されると共に、公衆ネットワーク 3 0 が接続されている。この公衆ネットワーク 3 0 には販売会社用の端末装置 3 1 が接続され、セットロイヤリティが適用されたチューナー装置をハードメーカの希望販売価格よりも安い価格で消費者に販売するように管理される。消費者に販売したチューナー装置の販売台数に関する販売情報（販売実績情報）は加入者データベース 2 5 で登録更新するように端末装置 3 1 が操作される。例えば、チューナー装置に付された固有の I D 番号が消費者の個人情報と共に端末装置 3 1 によって読み取られ加入者データベース 2 5 に記録される。

【 0 0 5 8 】

この他に、公衆ネットワーク 3 0 には製造部門用の端末装置 3 2 及び部品メーカー用の端末装置 3 3 が接続され、チューナー装置の主要部品の納入数に関する納入情報や、チューナー装置の出荷台数に関する製造出荷情報などがハードデータベース 2 4 に転送される。サーバー本体 2 3 はローカルネットワーク 2 7 や、通信網 2 9、公衆ネットワーク 3 0 などで接続された上述の 5 つの端末装置 2 1, 2 2, 3 1, 3 2, 3 3 の入出力を制御して、チューナー装置の主要部品の納入数に関する納入情報や、チューナー装置の販売台数に関する販売情報、有料放送番組の受信契約件数に関する使用情報などを一元管理するようになされる。端末装置 2 1, 2 2, 3 1, 3 2, 3 3 にはノートブック型やデスクトップ型のパーソナルコンピュータが使用される。

【 0 0 5 9 】

この例では、加入者データベース 2 5 にはチューナー装置の販売情報、契約加入情報及び受信料徴収実績情報とが記録されているので、どの加入者がどのチューナー装置を使用しているかがわかる。すなわち、どのチューナー装置が毎月いくらの受信料を稼いでいるかがわかるようになっている。

【 0 0 6 0 】

これらの契約加入情報及び受信料徴収実績情報から放送事業者は使用者から徴

収する月極めの受信料のうち、ある割合（例えば 10%）をセットロイヤリティとしてハードメーカに定期的に支払うようになされる。ここで、使用者が同一受信契約期間中に、旧チューナー装置を新製品に買え換えた場合には旧型チューナー装置に関するセットロイヤリティの支払いは終了し、新型のチューナー装置に対してその製造・販売したハードメーカにセットロイヤリティを支払う義務が生じることになる。

【 0 0 6 1 】

上述のサーバー本体 23、ハードデータベース 24 及び加入者データベース 25 は使用許諾契約に基づいて放送事業者またはハードメーカのいずれかに設置される。どちらに設置された場合でも、アカウントサーバーシステム 20 はいずれの会社や事業所の特定指定者からデータの更新や、閲覧、メンテナンスなどをできるようにされる。

【 0 0 6 2 】

従って、ハードメーカでは従来のハードビジネスでは得られなかったセットロイヤリティを得られるので、その分、従来システムに比較してチューナー装置を希望販売価格よりも安く売ることができるようになる。安くすればその他の製造条件等が従来システムと全く同じであると仮定すると、本発明のセットロイヤリティビジネスシステム 101 においては、チューナー装置がより多く売れるようになる。その結果、加入者も増えるというポジティブスパイラルに発展する。

【 0 0 6 3 】

続いて、セットロイヤリティシステム 101 における処理例について説明をする。図 4 はセットロイヤリティを放送事業に適用したビジネスモデル 102 の例を示す物品、許諾及び金銭の流れ図である。図 5 及び図 6 はそのアカウントサーバーシステム 20 における処理例（その 1、2）を示すフローチャートである。

【 0 0 6 4 】

図 4 に示すビジネスモデル 102 の例では上述のセットロイヤリティビジネスシステム 101 が適用され、部品メーカ 42 はチューナー装置 26 の主要部品 40 をハードメーカ 35 に納入して部品代金 41 を受け取る。一方で、ハードメーカ 35 は希望販売価格よりも安い価格でチューナー装置 26（商品）を消費者（

ユーザ) 1 4 に販売して商品代金 3 6 を受け取る。他方で、放送事業者 3 7 はユーザ 1 4 と有料コンテンツ 2 8 に関する受信契約を締結して月額受信料 3 8 を徴収する。

【 0 0 6 5 】

また、この例では放送事業者 3 7 とハードメーカ 3 5 との間にアカウントサーバシステム 2 0 が設けられると共に、放送事業者 3 7 とハードメーカ 3 5 との間で使用許諾契約が締結される。この使用許諾契約によりハードメーカ 3 5 からアカウントサーバシステム 2 0 へハード製造データ D 1 が転送され、このデータ D 1 が図 3 に示したハードデータベース 2 4 で登録更新される。放送事業者 3 7 からはアカウントサーバシステム 2 0 へ受信料徴収データ D 2 が転送され、このデータ D 2 が加入者データベース 2 5 で登録更新される。ハードメーカ 3 5 からユーザ 1 4 に安い価格でチューナー装置 2 6 を提供したために生じた差分相当額に関してその間の金利、ライセンス契約に基づく使用料など含めたセットロイヤリティ (月額) 3 4 が放送事業者 3 7 からハードメーカ 3 5 に還元することを前提とする。

【 0 0 6 6 】

これを販売管理条件としてアカウントサーバシステム 2 0 では図 5 に示すフローチャートのステップ B 1 でサーバ本体 2 3 は端末装置 2 1 から転送されてくるハード製造データ D 1 が待機される。ハード製造データ D 1 が転送されたときはステップ B 2 に移行する。ステップ B 2 ではチューナー装置 2 6 を製造し出荷する毎にハードデータベース 2 4 がハードメーカ 3 5 によって登録更新される。チューナー装置 2 6 に関するハード製造データ D 1 は出荷ある毎に随時登録をしてもよく、月に一度などにまとめて登録してもよい。

【 0 0 6 7 】

このハードデータベース 2 4 に登録された個別のチューナー装置 2 6 は販売と共にそれ自身をプラットフォームとする有料コンテンツ 2 8 のサービス加入がある。従って、ステップ B 3 に移行して実際にユーザ 1 4 にチューナー装置 2 6 が販売され、有料コンテンツサービスの加入がなされる状態を待つようになる。

【 0 0 6 8 】

例えば、図2に示したフローチャートのステップA3で販売店などにおいて、ハードメーカ35の希望販売価格よりも安い価格でチューナー装置26を使用者に販売するようになされる。その後、ステップA4に移行してチューナー装置26が売れたか否かがチェックされる。チューナー装置26が売れない場合にはステップA3に戻って販売が継続される。チューナー装置26が1台でも売れるとステップA5に移行して差分相当額や、その間の金利、ライセンス契約に基づく使用料などの支払請求権が発生する。他方で、チューナー装置26の製造販売に並行して放送事業者37では図2に示したフローチャートのステップA6でそのチューナー装置26で使用可能な有料コンテンツ28をユーザ14に提供するようになされる。

【0069】

そして、図5に示すフローチャートに戻ってそのステップB3でチューナー装置26の販売及び有料コンテンツ28のサービス加入があると、ステップB4に移行してどのID番号を持つチューナー装置26が販売されたか否かの販売情報及び契約加入情報（使用情報）が入力され、ハードデータベース24の記録内容と照合（認証）が行われる。もし、ここでハードデータベース24に登録の無いチューナー装置26が発覚されると、二重契約などの可能性があるので、ステップB13に移行して不正行為対策処理がなされる。認証が正当である場合にはステップB5に移行してサーバー本体23からハードデータベース24へステータスが発信され、チューナー装置26のID番号と共に契約加入情報との属性が記録される。ここからセットロイヤリティ34を稼ぎ出すチューナー装置26にフラグが立てられる。

【0070】

その後、ステップB6に移行して加入者データベース25でもチューナー装置26のID番号と共に契約加入情報とを1セットにして登録（アカウント）される。セットロイヤリティ34を稼ぎ出すチューナー装置26に属性を持たせるためである。

【0071】

そして、ステップB7に移行して加入者データベース25でアカウントされた

同一ユーザ14の加入契約内でチューナー装置26の買い換えがないか、また、加入契約はそのまま解約がないかチェックされる。もしも、旧チューナー装置26が新しいチューナー装置26に買い換えがあった場合及び有料コンテンツ28の加入契約が解約された場合には、ステップB12に移行してサーバー本体23からハードデータベース24と加入者データベース25とに抹消を指示するステータスが発信され、以後、そのチューナー装置26はセットロイヤリティ34に関して適用が除外されて役目が終了する。

【0072】

一方、ステップB7でそのチューナー装置26の買い換えや、加入契約の解約がない場合には、ステップB8に移行して放送事業者37では月々の受信料38がユーザ14から入金されるのを待つ。この受信料38も月単位の特定期日に一括して決算処理する方法でも良い。受信料38の入金を示す受信料徴収データD2が端末装置22によって入力されると、ステップB9でサーバー本体23はハードメカ35の所定の口座にセットロイヤリティ34を支払う主旨の指示が放送事業者37の端末装置22に発行される。

【0073】

なお、サーバー本体23はこの指示を出力するまでを行う。実際の振り込み処理は別途用意されるセキュリティの厳重に管理された電子商取引システムに委ねられる。また、セットロイヤリティ34の入金はリアルタイムに監視しなくても、例えば、月単位などでまとめて処理をし、これを監視するようにしてもよい。

【0074】

その後、サーバー本体23ではステップB10においてセットロイヤリティ34のこれまでの支払い累積金額Cがアカウント毎に算出される。支払い累積金額Cは、前月分のセットロイヤリティ34の金額をXとし、そのセットロイヤリティ34の比率を受信料の10%とすると、(1)式より算出される。

$$C = X + \text{受信料} \times 0.1 \quad \dots (1)$$

【0075】

さらに、ステップB11に移行して支払い累積金額Cが予め使用許諾契約で決められたセットロイヤリティ34の支払い限度額C_{max}に達していないかがチェ

ックされる。このチェックはチューナー装置 1 台毎に行われる。この支払い累積金額 C がセットロイヤリティ 3 4 の支払い限度額 C_{\max} に達していない場合 ($C < C_{\max}$) には、ステップ B 6 に再び戻る。従って、ステップ B 6 では加入者データベース 2 5 の情報を更新して次回の受信料 3 8 入金を待つ。それ以降はステップ B 6 ～ステップ B 1 1 のルーチンを繰り返しぐるぐるまわり 1 台のチューナー装置 2 6 がセットロイヤリティ 3 4 を黙々と稼いで行くようになされる。

【 0 0 7 6 】

ステップ B 1 1 でセットロイヤリティ 3 4 の支払い限度額 C_{\max} に達した場合 ($C \geq C_{\max}$) にはステップ B 1 2 に移行してサーバー本体 2 3 からハードデータベース 2 4 と加入者データベース 2 5 とに抹消を指示するステータスが発信され、以後、そのチューナー装置 2 6 はセットロイヤリティ 3 4 に関して適用が除外され役目が終了する。

【 0 0 7 7 】

なお、ステップ B 1 2 でセットロイヤリティ 3 4 に関して適用を除外した後、及びステップ B 1 3 で不正行為対策処理を実行した後は、ステップ B 1 4 に移行してセットロイヤリティシステム 1 0 1 を終了するか否かが判断される。この際の判断は放送事業者 3 7 及びハードメーカ 3 5 の双方である。使用許諾契約に係る契約期間満了により終了する場合、中途解約により終了する場合などがある。このセットロイヤリティ 3 4 を稼ぐチューナー装置 2 6 が存在し当該システム 1 0 1 を終了しない場合にはステップ B 1 に戻ってハードメーカ 3 5 ではチューナー装置 2 6 を製造し販売店などに出荷するように管理され、以降、ステップ B 1 ～ステップ B 1 1 を繰り返すようになされる。

【 0 0 7 8 】

従って、ハードメーカ 3 5 と放送事業者 3 7 との間に結ばれた使用許諾契約により発生するセットロイヤリティ 3 4 の支払いを自動管理することができ、しかも、チューナー装置 2 6 の販売及び有料コンテンツ 2 8 の利用を促進することができる。これにより、ユーザ 1 4 はハードメーカ 3 5 の希望販売価格よりも安い価格でチューナー装置 2 6 を手に入れることができる。多くのチューナー装置 2 6 がユーザ 1 4 に行き渡る結果、そのユーザ 1 4 が放送事業者 3 7 による有料コ

ンテンツ 2 8 を契約する件数が多くなり、この結果、ユーザ 1 4 から放送事業者 3 7 へ支払われる受信料 3 8 が多くなることは必至である。

【 0 0 7 9 】

これによって、放送事業者 3 7 からハードメーカ 3 5 へ還元されるセットロイヤリティ 3 4 も多くなるので、ハードメーカ 3 5 及び放送事業者 3 7 の各々の売り上げ利益を向上させることができる。しかも、チューナー装置 2 6 の製造技術分野、それに適用される有料放送番組内容の提供技術分野及び、これらのチューナー装置 2 6 や有料放送番組内容などを使用するユーザ 1 4 の三者が関わる情報処理メディア全体の事業規模を拡大させることができ、引いては我が国の産業の発達に寄与するところが多い。

【 0 0 8 0 】

ここで、図 7 及び図 8 を参照しながら、従来方式と本発明方式によるチューナー装置 2 6 の販売事業管理に関して具体的なコストを一例に挙げて比較する。

【 0 0 8 1 】

図 7 に示す比較例としての従来システムによれば、ハードメーカ 3 5 では単価 @ 1.0, 0 0 0 の部品を部品メーカ 4 2 から仕入れ、この部品単価に加工賃や、固定費、利益などを乗せた材料費（部品総原価）の約 2.1 倍の、単価 @ 2.1, 0 0 0 で販売店 3 9 に商品（チューナー装置） 2 6 を出荷する場合を例にとる。そして、販売店 3 9 では実際の販売価格（売値）の 7 0 % でそのチューナー装置 2 6 を仕入れるものとする、ユーザ 1 4 はそのチューナー装置 2 6 を 3 0, 0 0 0 円で購入することになる。このため、従来システムでそのチューナー装置 2 6 を安くユーザ 1 4 に提供するためには、チューナー装置 2 6 の売値を更に安くするように販売店のマージンを減らすか、ハードメーカ 3 5 の利益を減らして出荷価格を下げるしかない。

【 0 0 8 2 】

図 8 に示す本発明システムではプラットホーム会社である放送事業者 3 7 が有料コンテンツ加入者より受信料 3 8 を徴収し、その受信料 3 8 の 1 0 % をセットロイヤリティ 3 4 としてハードメーカ 3 5 に還元する場合を一例に採る。ここで受信料 3 8 を月額 3, 0 0 0 円とすると、セットロイヤリティ 3 4 は 3 0 0 円／

月となる。ハードメーカ 3 5 はこの収入が 1 年間見込めるとすると、単純計算で $300 \times 12 \text{月} = 3,600 \text{円}$ がチューナー装置 2 6 の販売後に得られる収入となり、これをマクロ的に見ると、部品価格を $10,000 \text{円} - 3,600 \text{円} = 6,400 \text{円}$ で仕入れたのと等価になる。これを従来システムの納入条件と同様にして材料費の 2.1 倍でメーカ出荷すると、 $6,400 \text{円} \times 2.1 = 13,440 \text{円}$ でチューナー装置 2 6 を販売店 3 9 に納入できるようになる。

【0083】

また、販売店 3 9 では従来システムの販売条件と同様にして 70% 仕入れとなるので、そのチューナー装置 2 6 は $13,440 \text{円} / 0.7 = 19,200 \text{円}$ でユーザ 1 4 に販売できるようになる。ユーザ 1 4 の側から見ると、従来システムに比べて実際の購入価格が $30,000 \text{円}$ から $19,200 \text{円}$ に低くなるので、他の製造条件が同じだとすると、チューナー装置 2 6 の販売は飛躍的に普及し、その販売数量は大幅に増加することが予想される。

【0084】

更に、部品メーカ 4 2 から見たら、単純に主要部品 4 0 の出荷数量が増えることになるし、ハードメーカ 3 5 から見たら差分相当額（部品代の一部）が後払いとなるだけで、商品の出荷数量が増えることに加えて、この例で 1 年目以降は更にセットロイヤリティが上乘せられ、その時点からは純粋な利益増となるし、放送事業者 3 7 から見た場合に、受信料 3 8 の 10% をハードメーカ 3 5 に分配してしまう代わりに、それを遙かに上回る加入者の大幅な増加となり、当該システム 1 0 1 に携わる全ての会社が利益通増となって良好な経済的な効果が得られる。

【0085】

〔第 2 実施例〕

図 9 は本発明の第 2 の実施例に係るセットロイヤリティを通信事業に適用したビジネスモデル例を示す物品、許諾及び金銭の流れ図である。

【0086】

図 9 に示すビジネスモデル 1 0 3 の例では上述のセットロイヤリティビジネスシステム 1 0 1 が適用され、部品メーカ 4 2 は例えば、携帯電話機 4 6 の主要部

品 4 0 をハードメーカ 3 5 に納入して部品代金 4 1 を受け取る。一方で、ハードメーカ 3 5 は希望販売価格よりも安い価格で携帯電話機 4 6（商品）を消費者（ユーザ） 1 4 に販売して商品代金 3 6 を受け取る。他方で、情報提供事業者としての通信事業者 4 7 はユーザ 1 4 と通話サービス 4 8 に関する利用加入契約を締結して月額の基本料＋通話料 5 8 を徴収する。

【 0 0 8 7 】

また、この例では通信事業者 4 7 とハードメーカ 3 5 との間にアカウントサーバーシステム 2 0 が設けられると共に、通信事業者 4 7 とハードメーカ 3 5 との間で使用許諾契約が締結される。使用許諾契約では通信事業者 4 7 からハードメーカ 3 5 へ携帯電話機 4 6 に関する技術標準が提供される。通話サービス 4 8 が受けられる通信形態に合致した携帯電話機 4 6 を製造してもらうためである。この使用許諾契約によりハードメーカ 3 5 からアカウントサーバーシステム 2 0 へハード製造データ D 1 が転送され、このデータ D 1 が図 3 に示したハードデータベース 2 4 で登録更新される。通信事業者 4 7 からはアカウントサーバーシステム 2 0 へ通話料徴収データ D 3 が転送され、このデータ D 3 が加入者データベース 2 5 で登録更新される。

【 0 0 8 8 】

ハードメーカ 3 5 からユーザ 1 4 に安い価格で携帯電話機 4 6 を提供したために生じた差分相当額に関してその間の金利、ライセンス契約に基づく使用料など含めたセットロイヤリティ（月額） 3 4 が通信事業者 3 7 からハードメーカ 3 5 に還元するようになされる。

【 0 0 8 9 】

図 9 に示す通信事業者 4 7 とハードメーカ 3 5 との間にアカウントサーバーシステム 2 0 が設けられた形態企業をキャリア 5 1 と呼ぶことにする。このキャリア 5 1 におけるアカウントサーバーシステム 2 0 の処理例については、図 5 に示したフローチャートにおいて、放送事業者 3 7 を通信事業者 4 7 に読み替え、チューナー装置 2 6 を携帯電話機 4 6 に読み替え、受信料 3 8 を基本料＋通話料 5 8 に読み替え、受信料徴収データ D 2 を通話料徴収データ D 3 に読み替えることによって、ビジネスモデル 1 0 2 と同様にして実行される。従って、その説明を

省略する。

【0090】

このように第2の実施例によれば、ハードメーカ35と通信事業者47との間に結ばれた使用許諾契約により発生するセットロイヤリティ34の支払いをアカウントサーバーシステム20によって自動管理することができ、しかも、携帯電話機46の販売及び通話サービス48の利用を促進することができる。これにより、ユーザ14はハードメーカ35の希望販売価格よりも安い価格で携帯電話機46を手に入れることができる。多くの携帯電話機46がユーザ14に行き渡る結果、そのユーザ14が通信事業者47による通話サービス48を契約する件数が増え、この結果、ユーザ14から通信事業者47へ支払われる基本料+通話料58が増えることは必至である。

【0091】

これによって、通信事業者47からハードメーカ35へ還元されるセットロイヤリティ34も多くなるので、ハードメーカ35及び通信事業者47の各々の売り上げ利益を向上させることができる。しかも、携帯電話機46の製造技術分野、それに適用される通話サービス48の提供技術分野及び、これらの携帯電話機46や通話サービス48などを利用するユーザ14の三者が関わる情報処理メディア全体の事業規模を拡大させることができ、引いては我が国の産業の発達に寄与するところが多い。

【0092】

(2) 第2の実施形態

図10は本発明に係る第2の実施形態としての販売事業管理システム200の構成例を示すブロック図である。

【0093】

この実施形態では、チューナー装置や携帯電話機などの情報処理装置16の主要部品40を製造する部品製造事業者42がセットロイヤリティビジネスに参加し、その部品製造事業者42の希望販売価格よりも安い価格でその情報処理装置16に組み込む主要部品40を装置製造事業者15に販売する場合であって、図10に示す販売事業管理装置13は部品製造事業者42から装置製造事業者15

へ安い価格で主要部品 4 0 を提供したために生じた差分相当額を使用者から情報提供事業者 1 7 へ支払われた使用料の徴収額に応じて装置製造事業者 1 5 から部品製造事業者 4 2 へ還元するように管理制御されるものである。第 1 の実施形態と重複する符号及び名称については同じ機能を有するためその説明を省略する。

【 0 0 9 4 】

図 1 0 に示す販売事業管理システム 2 0 0 では装置製造事業者 1 5 と情報提供事業者 1 7 と部品製造事業者 4 2 との間でこれらの主要部品 4 0、情報処理装置 1 6 及び情報内容 1 8 の販売に関して予め使用許諾契約が結ばれる。使用許諾契約に関しては装置製造事業者 1 5 と情報提供事業者 1 7 との間や装置製造事業者 1 5 と部品製造事業者 4 2 との間で分けて締結してもよい。使用許諾契約の内容については、第 1 の実施形態で述べた①～⑧の内容に、部品提供価格、部品ロイヤリティの金額などが追加される。部品ロイヤリティとは部品製造事業者 4 2 から装置製造事業者 1 5 に安い価格で主要部品 4 0 を提供したために生じた差分相当額や、その間の金利、ライセンス契約に基づく使用料などを含む金額をいうものとする。

【 0 0 9 5 】

情報提供事業者 1 7 は第 1 の実施形態と同様にして使用者 1 4 に有料放送番組などの情報内容 1 8 を提供してその使用者 1 4 から受信料を徴収する放送事業者であったり、また、使用者 1 4 に通話サービスを提供してその使用者 1 4 から基本料及び通話料を徴収する通信事業者であってもよく、更には使用者 1 4 にゲームソフトなどの情報内容 1 8 を記録した情報媒体を製造し販売して該使用者 1 4 から商品代金を徴収する情報媒体販売事業者であってもよい。

【 0 0 9 6 】

この販売事業管理システム 2 0 0 では第 1 の実施形態で説明した通信回線 1 9 に部品製造管理用の端末装置 3 3 が接続されている。部品製造事業者 4 2 ではセットロイヤリティが適用される情報処理装置 1 6 の主要部品 4 0 を製造すると共に、部品製造事業者 4 2 の希望販売価格よりも安い価格で主要部品 4 0 を装置製造事業者 1 5 に販売するように端末装置 3 3 が管理される。

【 0 0 9 7 】

この端末装置 3 3 には通信回線 1 9 を通じて販売事業管理装置 1 3 が接続され、情報提供事業者 1 7 の端末装置 1 2 から入力される使用料情報に応じてハードメーカーへ送金される金額を設定するようになされる。例えば、販売事業管理装置 1 3 では、部品製造事業者 4 2 から装置製造事業者 1 5 へ安い価格で主要部品 4 0 を提供したために生じた差分相当額を使用者 1 4 から情報提供事業者 1 7 へ支払われた使用料の徴収額に応じて装置製造管理用の端末装置 1 1 から部品製造管理用の端末装置 3 3 へ還元するような指示が発行される。

【 0 0 9 8 】

この差分相当額は上述のように端末装置 1 1 から端末装置 3 3 へ指示を発行する場合の他に、直接、情報提供管理用の端末装置 1 2 から部品製造管理用の端末装置 3 3 へ還元するような指示を発行するようにしてもよい。販売事業管理装置 1 3 は通信回線 1 9 で接続された上述の装置製造管理用の端末装置 1 1、情報提供管理用の端末装置 1 2 及び部品製造管理用の端末装置 3 3 の入出力を制御して、情報処理装置 1 6 の主要部品 4 0 の納入数に関する納入情報や、情報処理装置 1 6 の販売台数に関する販売情報、情報内容 1 8 の使用件数に関する使用情報などを一元管理するようになされる。これらの端末装置 1 1、1 2、3 3 にはノートブック型やデスクトップ型のパーソナルコンピュータが使用される。

【 0 0 9 9 】

この販売事業管理システム 2 0 0 でも装置製造事業者 1 5 は部品製造事業者 4 2 から安く購入した主要部品 4 0 を組み込んだ情報処理装置 1 6 を製造管理すると共に、装置製造事業者 1 5 の希望販売価格よりも安い価格で情報処理装置 1 6 を使用者 1 4 に販売するように端末装置 1 1 が管理される。

【 0 1 0 0 】

続いて、本発明に係る販売事業管理方法について当該システム 2 0 0 における処理例について説明をする。図 1 1 は販売事業管理システム 2 0 0 における処理例を示すフローチャートである。

この実施形態では装置製造事業者 1 5 から使用者 1 4 へセットロイヤリティが適用される情報処理装置 1 6 を販売し、かつ、その情報処理装置 1 6 で使用可能な情報内容 1 8 を情報提供事業者 1 7 から使用者 1 4 へ販売する場合であって、

情報処理装置 16 の主要部品 40 を部品製造事業者 42 の希望販売価格よりも安い価格で装置製造事業者 15 に納入する場合を前提とする。

【0101】

また、予め部品製造事業者 42 と装置製造事業者 15 と情報提供事業者 17 との間で結ばれた使用許諾契約に基づいてセットロイヤリティが適用される情報処理装置 16 の販売事業を管理する販売事業管理装置 13 が設けられ、その部品製造事業者 42 から装置製造事業者 15 へ安い価格で情報処理装置 16 の主要部品 40 を提供したために生じた差分相当額、その間の金利、ライセンス契約に基づく使用料などを使用者 14 から徴収された使用料の金額に応じて情報提供管理用の端末装置 12 から装置製造管理用の端末装置 11 を経由して部品製造管理用の端末装置 33 へ還元することを前提とする。

【0102】

これを販売管理条件として図 11 に示すフローチャートのステップ C1 で部品製造事業者 42 と装置製造事業者 15 と情報提供事業者 17 との間で予め主要部品 40、情報処理装置 16 及び情報内容 18 の販売に関する使用許諾契約を結ぶ。この際の使用許諾契約の内容については第 1 の実施形態の①～⑦に加えて部品提供価格、部品ロイヤリティの金額などが参照される。

【0103】

その後、一方でステップ C2 で部品製造事業者 42 は部品ロイヤリティが適用される主要部品 40 を製造する。受注個数の主要部品 40 が製造できたら、ステップ C3 に移行して部品製造事業者 42 はその主要部品 40 を装置製造事業者 15 に納入するように端末装置 33 が管理される。ここで、部品製造事業者 42 の希望販売価格よりも安い価格で主要部品 40 を装置製造事業者 15 に納入するようになされる。

【0104】

そして、ステップ C4 で装置製造事業者 15 に 1 個でも主要部品 40 を納入した場合には、その納入数が部品納入情報として端末装置 33 を使用して部品メーカデータベースなどに記録される。ステップ C4 で受注個数に見合う主要部品 40 が納品されていない場合には、ステップ C3 に戻ってその主要部品 40 の納入

が継続される。従って、主要部品 4 0 が 1 個でも納入されるとステップ C 5 に移行して差分相当額や、その間の金利、ライセンス契約に基づく使用料などの支払請求権が発生する。

【 0 1 0 5 】

この主要部品 4 0 の製造にほぼ並行して装置製造事業者 1 5 ではステップ C 6 で部品製造事業者 4 2 から納入される主要部品 4 0 を組み込んだ情報処理装置 1 6 を製造し販売店などに出荷するように端末装置 1 1 が管理される。例えば、販売店に出荷した情報処理装置 1 6 の販売数が販売情報として把握される。そして、ステップ C 7 で販売店などにおいて、装置製造事業者 1 5 の希望販売価格よりも安い価格で情報処理装置 1 6 を使用者 1 4 に販売するようになされる。

【 0 1 0 6 】

その後、ステップ C 8 に移行して情報処理装置 1 6 が売れたか否かがチェックされる。情報処理装置 1 6 が売れない場合にはステップ C 7 に戻って販売が継続される。情報処理装置 1 6 が 1 台でも売れるとステップ C 9 に移行して差分相当額や、その間の金利、ライセンス契約に基づく使用料などの支払請求権が発生する。

【 0 1 0 7 】

他方で、主要部品 4 0 や、情報処理装置 1 6 などの製造販売に並行して情報提供事業者 1 7 ではステップ C 1 0 でその情報処理装置 1 6 で使用可能な情報内容 1 8 を使用者 1 4 に提供するようになされる。この情報内容 1 8 の提供によって使用者 1 4 から使用料が徴収されるが、ステップ C 1 1 に移行して使用者 1 4 から情報内容 1 8 の使用料を徴収したか否かがチェックされる。使用者 1 4 から使用料が徴収されない場合には、ステップ C 1 0 に戻って使用料の徴収が継続される。使用料が 1 件でも徴収されるとステップ C 1 2 に移行してセットロイヤリティが適用される情報処理装置 1 6 の販売に対して差分相当額等の支払い義務が発生する。

【 0 1 0 8 】

そして、装置製造事業者 1 5 から使用者 1 4 に安い価格で情報処理装置 1 6 を提供したために生じた差分相当額を、ステップ C 1 3 に移行して使用者 1 4 から

徴収された使用料の金額に応じて情報提供事業者17から装置製造事業者15へ還元するような還元処理がなされる。第2の実施形態では、部品製造事業者42から装置製造事業者15へ安い価格で情報処理装置16の主要部品40を提供したために生じた差分相当額を装置製造事業者15から部品製造事業者42へ還元するようになされる。

【0109】

その後、ステップC14に移行して販売事業管理を終了するか否かが判断される。この際の判断は部品製造事業者42、情報提供事業者17及び装置製造事業者15の三者による協議である。三者の利益を左右するからである。使用許諾契約に係る契約期間満了により終了する場合、中途解約により終了する場合などがある。この販売事業管理を終了しない場合にはステップC2、C6及びC10に戻って部品製造事業者42では主要部品40を製造し装置製造事業者15に納品するように管理され、装置製造事業者15ではその主要部品40を組み込んだ情報処理装置16を製造し販売店などに出荷するように管理され、この主要部品40及び情報処理装置16の製造納品及び販売に並行して情報提供事業者17では情報内容18を使用者14に提供するようになされ、使用者14から使用料が徴収される。

【0110】

従って、装置製造事業者15と情報提供事業者17との間や装置製造事業者15と部品製造事業者42との間に結ばれた使用許諾契約により発生する使用料支払いを販売事業管理装置13により自動管理することができ、しかも、主要部品40、情報処理装置16及びその情報内容18の販売を促進することができる。これにより、第1の実施形態と同様にして、使用者は装置製造事業者15の希望販売価格よりも安い価格で主要部品40が組み込まれた情報処理装置16を手に入れることができる。主要部品入りの情報処理装置16が使用者に多く行き渡る結果、使用者が情報提供事業者17による情報内容18を利用する機会も多くなり、この結果、使用者から情報提供事業者17へ支払われる使用料が多くなることが予想される。

【0111】

これによって、情報提供事業者 1 7 から装置製造事業者 1 5 へ、及びその装置製造事業者 1 5 から部品製造事業者 4 2 へ還元される差分相当額も多くなるので、部品製造事業者 4 2、装置製造事業者 1 5 及び情報提供事業者 1 7 の各々の売り上げ利益を向上させることができる。しかも、主要部品 4 0、情報処理装置 1 6 の製造技術分野、それに使用される情報内容 1 8 の提供技術分野及び、主要部品入りの情報処理装置 1 6 や情報内容 1 8 などを使用する使用者の四者が関わる情報処理メディア全体の事業規模を拡大させることができ、引いては我が国の産業の発達に寄与するところが大い。

【 0 1 1 2 】

[第 1 実施例]

図 1 2 は本発明に係る第 1 の実施例としての部品ロイヤリティを放送事業に適用したビジネスモデル例を示す物品、許諾及び金銭の流れ図である。

【 0 1 1 3 】

この例ではセットロイヤリティ 3 4 の一部又は全部を部品ロイヤリティ 4 4 として部品メーカ 4 2 に還元するモデルである。この場合、アカウントサーバーシステム 2 0 ではハードメーカ 3 5 から出荷したどのチューナー装置 2 6 にどの主要部品 4 0 が使用されているかを示す部品取付データ D 4 をアカウントサーバーシステム 2 0 により登録管理するようになされる。

【 0 1 1 4 】

図 1 2 に示すビジネスモデル 2 0 1 の例では上述の販売事業管理システム 2 0 0 が適用され、部品メーカ 4 2 は希望納入価格よりも安い価格でチューナー装置 2 6 の主要部品 4 0 をハードメーカ 3 5 に納入して部品代金 4 1 を受け取る。一方で、ハードメーカ 3 5 は希望販売価格よりも安い価格で主要部品入りのチューナー装置 2 6 (商品) を消費者 (ユーザ) 1 4 に販売して商品代金 3 6 を受け取る。他方で、放送事業者 3 7 はユーザ 1 4 と有料コンテンツ 2 8 に関する受信契約を締結して月額受信料 3 8 を徴収する。

【 0 1 1 5 】

また、この例では放送事業者 3 7 とハードメーカ 3 5 との間にアカウントサーバーシステム 2 0 が設けられると共に、部品メーカ 4 2 とハードメーカ 3 5 と放

送事業者37との間で使用許諾契約が締結される。この使用許諾契約によりハードメーカ35からアカウントサーバーシステム20へハード製造データD1が転送され、このデータD1が図3に示したハードデータベース24で登録更新される。

【0116】

この放送事業者37からはアカウントサーバーシステム20へ受信料徴収データD2が転送され、このデータD2が加入者データベース25で登録更新される。ハードメーカ35からユーザ14に安い価格でチューナー装置26を提供したために生じた差分相当額に関してその間の金利、ライセンス契約に基づく使用料など含めたセットロイヤリティ（月額）34が放送事業者37からハードメーカ35に還元される。更に、チューナー装置26の主要部品40を希望販売価格よりも安い価格で提供したために生じた差分相当額を部品ロイヤリティ44にしてハードメーカ35から部品メーカ42へ還元するようになされる。

【0117】

図12に示す放送事業者37とハードメーカ35との間にアカウントサーバーシステム20が設けられた形態企業をプラットフォーム会社52と呼ぶことにする。このプラットフォーム会社52におけるアカウントサーバーシステム20によれば、ハードメーカ25と放送事業者37との間やハードメーカ35と部品メーカ42との間に結ばれた使用許諾契約により発生する部品ロイヤリティ44の支払いを自動管理することができ、しかも、主要部品40、チューナー装置26及びその有料コンテンツ28の販売を促進することができる。

【0118】

従って、ユーザ14はハードメーカ35の希望販売価格よりも安い価格で主要部品40が組み込まれたチューナー装置26を手に入れることができる。主要部品入りのチューナー装置26がユーザ14に多く行き渡る結果、ユーザ14が放送事業者37による情報内容18を利用する機会も多くなり、この結果、ユーザ14から放送事業者37へ支払われる使用料が多くなることが予想される。

【0119】

これによって、放送事業者37からハードメーカ35へ、及びそのハードメー

カ35から部品メーカ42へ還元される差分相当額も多くなるので、部品メーカ42、ハードメーカ35及び放送事業者37の各々の売り上げ利益を向上させることができる。しかも、プラットフォームである放送事業者37から見ると、単独で負っていたビジネスリスクをハードメーカ35や部品メーカ35にも分担させる形となるので、リスクを関係企業全体に分化することができる。

【0120】

更に、主要部品40、チューナー装置26の製造技術分野、それに使用される有料コンテンツ28の提供技術分野及び、主要部品入りのチューナー装置26や有料コンテンツ28などを使用するユーザ14の四者が関わる情報処理メディア全体の事業規模を拡大させることができ、引いては我が国の産業の発達に寄与するところが多い。

【0121】

〔第2実施例〕

図13は本発明の第2の実施例に係る部品ロイヤリティを通信事業に適用したビジネスモデル例を示す物品、許諾及び金銭の流れ図である。

【0122】

図13に示すビジネスモデル202の例では上述の販売事業管理システム201が適用され、部品メーカ42は例えば、携帯電話機46の主要部品40を希望納入価格よりも安い価格でハードメーカ35に納入して部品代金41を受け取る。一方で、ハードメーカ35は希望販売価格よりも安い価格で携帯電話機46（商品）を消費者（ユーザ）14に販売して商品代金36を受け取る。他方で、通信事業者47はユーザ14と通話サービス48に関する利用加入契約を締結して月額の基本料+通話料58を徴収する。

【0123】

また、この例では通信事業者47とハードメーカ35との間にアカウントサーバーシステム20が設けられると共に、部品メーカ42とハードメーカ35との間及び通信事業者47とハードメーカ35との間で使用許諾契約が締結される。使用許諾契約では通信事業者47からハードメーカ35へ携帯電話機46に関する技術標準が提供される。通話サービス48が受けられる通信形態に合致した携

携帯電話機46を製造してもらうためである。この使用許諾契約によりハードメーカ35からアカウントサーバーシステム20へハード製造データD1が転送され、このデータD1が図3に示したハードデータベース24で登録更新される。通信事業者47からはアカウントサーバーシステム20へ通話料徴収データD3が転送され、このデータD3が加入者データベース25で登録更新される。

【0124】

ハードメーカ35からユーザ14に安い価格で携帯電話機46を提供したために生じた差分相当額に関してその間の金利、ライセンス契約に基づく使用料など含めたセットロイヤリティ（月額）34が通信事業者37からハードメーカ35に還元するようになされる。更に、携帯電話機46の主要部品40を希望販売価格よりも安い価格で提供したために生じた差分相当額を部品ロイヤリティ44にしてハードメーカ35から部品メーカ42へ還元するようになされる。

【0125】

図13に示すキャリア53におけるアカウントサーバーシステム20によれば、部品メーカ42とハードメーカ35と通信事業者47との間に結ばれた使用許諾契約により発生するセットロイヤリティ34の支払いを自動管理することができ、しかも、主要部品40や携帯電話機46などの販売及び通話サービス48の利用を促進することができる。

【0126】

従って、ユーザ14はハードメーカ35の希望販売価格よりも安い価格で携帯電話機46を手に入れることができる。多くの携帯電話機46がユーザ14に行き渡る結果、そのユーザ14が通信事業者47による通話サービス48を契約する件数が多くなり、この結果、ユーザ14から通信事業者47へ支払われる基本料+通話料58が多くなることは必至である。

【0127】

これによって、通信事業者47からハードメーカ35へ還元されるセットロイヤリティ34が多くなり、ハードメーカ35から部品メーカ42へ還元される部品ロイヤリティ44も多くなるので、部品メーカ42、ハードメーカ35及び通信事業者47の各々の売り上げ利益を向上させることができる。しかも、主要部

品 4 0 及び携帯電話機 4 6 の製造技術分野、それに適用される通話サービス 4 8 の提供技術分野及び、これらの携帯電話機 4 6 や通話サービス 4 8 などを利用するユーザ 1 4 の四者が関わる情報処理メディア全体の事業規模を拡大させることができ、引いては我が国の産業の発達に寄与するところが多い。

【 0 1 2 8 】

(3) 第 3 の実施形態

図 1 4 は本発明に係る第 3 の実施形態としてのデバイスロイヤリティビジネスシステム 3 0 0 の構成例を示すブロック図である。

【 0 1 2 9 】

この実施形態では情報媒体販売事業者（以下でソフトメーカともいう）とハードメーカとの間にライセンス契約が締結される場合であって、フォーマットホルダー（ライセンス取得者）であるハードメーカにアカウントサーバーシステム 5 0 を設置し、第 2 の実施形態で説明した部品ロイヤリティを当該システム 3 0 0 に導入したものである。ソフトメーカはハードメーカにソフトロイヤリティを支払って、情報内容の一例となるゲームソフトなどを記録した情報記録媒体を製造し、その情報記録媒体を使用者 1 4 に販売してその使用者 1 4 から商品代金を徴収する企業である。

【 0 1 3 0 】

図 1 4 に示すデバイスロイヤリティビジネスシステム 3 0 0 にはアカウントサーバーシステム 5 0 が設けられ、自己所有のライセンスに基づいて製造された情報処理装置の一例となるゲームソフト用のゲーム機をハードメーカから使用者へ販売し、かつ、そのゲーム機で使用可能なゲームソフトをソフトメーカから使用者へ販売する場合に、予めハードメーカとソフトメーカとの間で結ばれたライセンス契約及び部品メーカとハードメーカとの間で締結された使用許諾契約に基づいてデバイスロイヤリティを管理するようになされる。デバイスロイヤリティはソフトロイヤリティと部品ロイヤリティとを合わせた概念である。ソフトロイヤリティはセットロイヤリティとほぼ同じ意味である。

【 0 1 3 1 】

このアカウントサーバーシステム 5 0 ではローカルネットワーク 2 7 を有して

いる。このローカルネットワーク 27 には操作手段の一例となるアカウントサーバー用の端末装置 54 が接続されている。この端末装置 54 はフォーマットホルダーであるハードメーカの装置製造事業所やその本社等に設置され、ゲーム機の製造管理に使用される。この端末装置 54 では、ゲーム機の製造台数に関する製造出荷情報を入力するように操作される。この製造出荷情報はハードメーカでゲーム機を製造したり、そのゲーム機を販売店に出荷したときに発生する。

【 0 1 3 2 】

この端末装置 54 にはローカルネットワーク 27 を通じて記憶手段の一例となる部品メーカデータベース 56 が接続されている。部品メーカデータベース 56 では、部品メーカからの主要部品 40 の納入に基づいて、ハードメーカにおいて、部品納入情報を記録してその内容を更新登録（アップデート）するようになされる。このとき、ゲーム機の販売数に関する販売情報（販売実績情報）に関しても登録更新するようにしてもよい。

【 0 1 3 3 】

このアカウントサーバーシステム 50 には管理制御手段の一例となるサーバー本体 55 が設けられ、ソフトメーカーの端末装置 57 から入力されるゲームソフト販売情報に応じてハードメーカーへ送金される金額を設定するようになされる。例えば、サーバー本体 55 ではハードメーカから使用者に安い価格でゲーム機を提供したために生じた差分相当額に関してその間の金利、ライセンス契約に基づく使用料など含めたソフトロイヤリティをソフトメーカからハードメーカへ還元するように管理制御するようになされる。具体的には、サーバー本体 55 はソフトメーカからハードメーカへソフトロイヤリティを還元するように指示を発行したり、ハードメーカから部品メーカへ部品ロイヤリティを還元するように指示を発行したりする。

【 0 1 3 4 】

この例では、使用者から徴収されたゲームソフトの商品代金に応じて、つまり、部品メーカデータベース 56 に記憶された部品納入情報と、予めハードメーカ及びソフトメーカーの間で結ばれたライセンス契約と、部品メーカとハードメーカとの間で締結された使用許諾契約とに基づいてソフトロイヤリティがソフトメー

カからハードメーカーに支払われ、ハードメーカーから部品メーカーに部品ロイヤリティが支払われる。これをサーバー本体 5 5 によって自動管理制御するようになされる。

【 0 1 3 5 】

このアカウントサーバーシステム 5 0 には第 1 の実施形態と同様にしてインターネットや、電話回線、衛星回線などの通信網 2 9 が接続されると共に、公衆ネットワーク 3 0 が接続されている。この公衆ネットワーク 3 0 にはソフトメーカー用の端末装置 5 7 が接続され、デバイスロイヤリティが適用されたゲーム機に適用可能なゲームソフトを消費者に販売するように管理される。端末装置 5 7 はソフトメーカーに設置される。ソフトメーカーはハードメーカーと取り交わしたライセンス契約に基づいてゲームソフトを製造し使用者に販売するようになされる。従って、ソフトメーカーはハードメーカーに対してソフトロイヤリティの支払い義務が発生する。

【 0 1 3 6 】

この公衆ネットワーク 3 0 には端末装置 5 7 の他に第 1 の実施形態と同様にして販売部門用の端末装置 3 1 が接続され、デバイスロイヤリティが適用されたゲーム機をハードメーカーの希望販売価格よりも安い価格で消費者に販売するように管理される。消費者に販売したゲーム機の販売台数に関する販売情報（販売実績情報）は第 1 の実施形態と異なり更新登録の必要がないが、主要部品と照合するためにそれを部品メーカーデータベース 5 6 で登録更新するようにしてもよい。

【 0 1 3 7 】

更に、公衆ネットワーク 3 0 には製造部門用の端末装置 3 2 及び部品メーカー用の端末装置 3 3 が接続され、ゲーム機の主要部品の納入数に関する納入情報や、ゲーム機の出荷台数に関する製造出荷情報などが部品メーカーデータベース 5 6 に転送される。サーバー本体 5 5 はローカルネットワーク 2 7 や、通信網 2 9、公衆ネットワーク 3 0 などで接続された上述の 5 つの端末装置 3 1, 3 2, 3 3, 5 4, 5 7 の入出力を制御して、ゲーム機の主要部品の納入数に関する納入情報や、ソフトロイヤリティの入金状況に関する情報などを一元管理するようになされる。端末装置 3 1, 3 2, 3 3, 5 4, 5 7 にはノートブック型やディスクト

ップ型のパーソナルコンピュータが使用される。

【0138】

続いて、デバイスロイヤリティシステム300における処理例について説明をする。図15は本発明に係る実施例としてのゲーム機及びゲームソフト販売事業に関するビジネスモデル301の例を示す物品、許諾及び金銭の流れ図である。図16及び図17はそのアカウントサーバーシステム50における処理例（その1、2）を示すフローチャートである。

【0139】

この例ではソフトロイヤリティ64の一部を部品ロイヤリティ44として部品メーカ42に還元するモデルである。図15に示すビジネスモデル301では上述のデバイスロイヤリティビジネスシステム300が適用され、部品メーカ42は希望納入価格よりも安い価格でゲーム機66の主要部品40をハードメーカ35に納入して部品代金41を受け取る。一方で、ハードメーカ35は希望販売価格よりも安い価格で主要部品入りのゲーム機66（商品）を消費者（ユーザ）14に販売して商品代金36を受け取る。他方で、ソフトメーカ67はユーザ14にゲームソフトを販売して商品代金を受け取る。

【0140】

この例ではフォーマットホルダー60であるハードメーカ35にはアカウントサーバーシステム50が設けられると共に、部品メーカ42とハードメーカ35との間で使用許諾契約が締結され、ハードメーカ35とソフトメーカ67との間でライセンス契約80が締結される。アカウントサーバーシステム50ではどの部品メーカ42のどんな主要部品40がいつから、いくつハードメーカ35に納入され、それを実装したゲーム機66などの情報処理装置（セット）がいつどれだけ市場に出荷されたかのハード製造データD1及びハードメーカ35と各部品メーカ42との部品ロイヤリティ44の支払い契約内容が蓄積されている。また、アカウントサーバーシステム50にはソフトメーカ67からのソフトロイヤリティ64の収入状況に関する詳細データも登録されている。

【0141】

このソフトメーカ67からはアカウントサーバーシステム50へソフト販売デ

ータD 5が転送され、このデータD 5が部品メーカーデータベース5 6で登録更新される。ハードメーカ3 5からユーザ1 4に安い価格でゲーム機6 6を販売したために生じた差分相当額に関してその間の金利、ライセンス契約8 0に基づく使用料など含めたソフトロイヤリティ（月額）6 4がソフトメーカ6 7からハードメーカ3 5に還元される。更に、ゲーム機6 6の主要部品4 0を希望販売価格よりも安い価格で納入したために生じた差分相当額を部品ロイヤリティ4 4にしてハードメーカ3 5から部品メーカ4 2へ還元するようになされる。

【0 1 4 2】

これらを前提にして、図1 6に示したフローチャートのステップE 1で部品ロイヤリティ4 4に関する使用許諾契約をした部品メーカ4 2からハードメーカ3 5へ対象の主要部品4 0が納入されると、ステップE 2に移行して受け入れ検査が行われる。この受け入れ検査はリアルタイムに主要部品4 0を監視しなくても、例えば月単位などにまとめて処理してもよい。受け入れ検査で欠陥が発見された主要部品4 0はステップE 1 0に移行して部品メーカ4 2に返却され、必要に応じて不良解析依頼等の処置が実施される。

【0 1 4 3】

ステップE 2で受け入れ検査が良好（OK）となった主要部品4 0は、ステップE 3でアカウントサーバーシステム5 0の部品メーカーデータベース5 6に登録される。このデータベース5 6に登録される項目は、各々の部品メーカーからいつ、どの部品が、いくらで納入されたかという部品納入情報及び、当該ハードメーカ3 5と部品メーカ4 2との間で締結された部品ロイヤリティ4 4に関する使用許諾契約の内容などであり、これらの情報がデータベース5 6に格納される。

【0 1 4 4】

その後、ステップE 4に移行してソフトメーカ6 7からソフトロイヤリティ6 4の入金が待機される。ソフトロイヤリティ6 4の入金があると、その都度、ソフトロイヤリティ6 4の一部を使用許諾契約の内容に従って、部品メーカ4 2の所定の口座に支払う主旨の指示がステップE 5でアカウントサーバーシステム5 0から部品メーカ4 2の端末装置3 3などに発信される。なお、アカウントサーバーシステム5 0はこの指示を出力するまでを行う。

【0145】

実際の振り込み処理は別途用意されるセキュリティの厳重に管理された電子商取引システムに委ねられる。また、ソフトロイヤリティ64の入金はリアルタイムに監視しなくても、例えば、月単位などでまとめて処理をし、これを監視するようにしてもよい。

【0146】

その後、アカウントサーバーシステム50のサーバー本体55ではステップE6において部品ロイヤリティ44のこれまでの支払い累積金額Dがアカウント毎に算出される。支払い累積金額Dは、前月分の部品ロイヤリティ44の金額をYとし、その部品ロイヤリティ44をソフト1本につき α 円とすると、(2)式より算出される。

$$D = Y + \text{当月分のソフト売り上げ本数} \times \alpha \quad \cdots (2)$$

【0147】

さらに、図17のフローチャートに移行してそのステップE7で支払い累積金額Dが予め使用許諾契約で決められた部品ロイヤリティ44の支払い限度額 D_{\max} に達していないかがチェックされる。このチェックはゲーム機1台毎に行われる。この支払い累積金額Dが部品ロイヤリティ44の支払い限度額 D_{\max} に達していない場合($D < D_{\max}$)には、ステップE8に移行して使用許諾契約の契約期間が満了していないかがチェックされる。契約期間が満了している場合にはステップE9に移行する。契約期間が満了していない場合にはステップE3に再び戻る。従って、ステップE3では部品メーカーデータベース56の情報を更新して次回のソフトロイヤリティ64の入金を待つ。それ以降はステップE3～ステップE8のルーチンを繰り返しぐるぐるまわり1個の主要部品40が部品ロイヤリティ44を黙々と稼いで行くようになされる。

【0148】

なお、ステップE8で部品ロイヤリティ44の支払い限度額 D_{\max} に達した場合($D \geq D_{\max}$)にはステップE9に移行してサーバー本体55から部品メーカーデータベース56に抹消を指示するステータスが発信され、以後、その主要部品40は部品ロイヤリティ44に関して適用が除外され役目が終了する。

【 0 1 4 9 】

ステップ E 9 で部品ロイヤリティ 4 4 に関して適用を除外した後、及びステップ E 1 0 で返品・不良解析依頼等に該当した後は、ステップ E 1 1 に移行してデバイスロイヤリティシステム 3 0 1 を終了するか否かが判断される。この際の判断は部品メーカ 4 2 及びハードメーカ 3 5 の双方である。

【 0 1 5 0 】

この使用許諾契約に係る契約期間満了により終了する場合、中途解約により終了する場合などがある。この部品ロイヤリティ 4 4 を稼ぐ主要部品 4 0 が存在し当該システム 3 0 1 を終了しない場合にはステップ E 1 に戻ってハードメーカ 3 5 では部品メーカ 4 2 から部品ロイヤリティ 4 4 が適用される主要部品 4 0 の納入を受けてゲーム機 6 6 を製造し販売店などに出荷するように管理され、以降、ステップ E 1 ～ステップ E 9 を繰り返すようになされる。

【 0 1 5 1 】

このように、本発明の第 3 の実施形態に係るアカウントサーバーシステム 5 0 によれば、部品ロイヤリティの支払い契約内容に従って、ソフトメーカ 6 7 からソフトロイヤリティの一部を部品ロイヤリティとして部品メーカ 4 2 に支払われる。部品メーカ 4 2 では部品ロイヤリティ収入が期待できるので、納入時は通常価格よりも、安い価格でゲーム機 6 6 の主要部品 4 0 などを安く納入することができる。ハードメーカ 3 5 は安く主要部品 4 0 を調達できるので、ユーザ 1 4 へのセット販売価格を低く押さえることができる。

【 0 1 5 2 】

従って、部品メーカ 4 2 では従来のハードビジネスでは得られなかった部品ロイヤリティを得られるので、その分、従来システムに比較してゲーム機 6 6 を希望販売価格よりも安く売ることができるようになる。安くすればその他の製造条件等が従来システムと全く同じであると仮定すると、本発明のデバイスロイヤリティビジネスシステム 3 0 0 においては、ゲーム機 6 6 がより多く売れるようになる。その結果、加入者も増えるというポジティブスパイラルに発展する。

【 0 1 5 3 】

また、ハードメーカ 3 5 とソフトメーカ 6 7 との間に結ばれたライセンス契約

80により発生するソフトロイヤリティ64の支払いや、ハードメーカ35と部品メーカ42との間に結ばれた使用許諾契約により発生する部品ロイヤリティ44の支払いをアカウントサーバーシステム50により自動管理することができ、しかも、主要部品40、ゲーム機66及びそのゲームソフト68の販売を促進することができる。

【0154】

更に、ユーザ14はハードメーカ35の希望販売価格よりも安い価格で主要部品40が組み込まれたゲーム機66を手に入れることができる。主要部品入りのゲーム機66がユーザ14に多く行き渡る結果、ユーザ14がソフトメーカ67によるゲームソフト68を購入する回数も多くなり、この結果、ユーザ14からソフトメーカ67へ支払われる商品代金78が多くなることが予想される。

【0155】

これによって、ソフトメーカ67からハードメーカ35へ還元されるソフトロイヤリティ64及びそのハードメーカ35から部品メーカ42へ還元される部品ロイヤリティ44も多くなるので、部品メーカ42、ハードメーカ35及びソフトメーカ67の各々の売り上げ利益を向上させることができる。しかも、主要部品40、ゲーム機66の製造技術分野、それに使用されるゲームソフト68の提供技術分野及び、主要部品入りのゲーム機66やゲームソフト68などを使用するユーザ14の四者が関わる情報処理メディア全体の事業規模を拡大させることができ、引いては我が国の産業の発達に寄与するところが多い。

【0156】

ここで、従来方式と本発明方式によるゲーム機66（以下で単にセットという）及びゲームソフト（以下で単にソフトという）の販売事業管理システムに関して具体的なコストを一例に挙げて比較する。

① 従来方式におけるコスト及び売り上げ利益の具体例

部品納入価格総計A： @ 10,000円

部品原価総計B： Aの1/2=@ 5,000円

セット販売価格C： Aの2倍=@ 20,000円

このセット販売価格には加工費、管理費、流通マージン、利益などが含まれる

ソフト販売価格D: @ 5,000円
 ソフトロイヤリティE: @ 1,000円/ソフト1本

【0157】

上述の製造販売条件において、例えばセットが100万台売れて、ソフトが累計でセット1台あたりに10本売れると仮定すると、各売り上げ、粗利益は以下のようになる。

セット売り上げF: @20,000円(C)×100万台
 =200億円

セット粗利益G: @10,000円(C-A)×100万台
 =100億円

このセット粗利益には加工費、管理費及び流通マージンなどが含まれる。

部品売り上げH: @10,000円(A)×100万台
 =100億円

部品粗利益I: @5,000円(A-B)×100万台
 =50億円

ソフト売り上げJ: @5,000円(D)×100万台×10本
 =500億円

ソフトロイヤリティ収入K:

@1,000円(E)×100万台×10本
 =100億円

【0158】

すなわち、このビジネスで各メーカーの売り上げ及び粗利益は以下のようになる

・フォーマットホルダー（ハードメーカー）

売り上げL: F+K=300億円

粗利M: G+K=200億円

・ソフトメーカー

売り上げN: ... J=500億円

粗利 O : $J - K = 400$ 億円

・ 部品メーカー

売り上げ P : $\dots H = 100$ 億円

粗利 Q : $\dots I = 50$ 億円

【 0 1 5 9 】

② 本発明方式におけるコスト及び売り上げ利益の具体例

部品納入価格総計 A' : @ 6, 000 円

部品原価総計 B : A の $1/2 = @ 5, 000$ 円 (従来方式と変わらず)

セット販売価格 C' : A' の 2 倍 = @ 12, 000 円

このセット販売価格には加工費、管理費、流通マージン、利益などが含まれる

ソフト販売価格 D : @ 5, 000 円 (同じく変わらず)

ソフトロイヤリティ E : @ 1, 000 円 / ソフト 1 本 (変わらず)

部品ロイヤリティ R : @ 400 円 / ソフト 1 本

【 0 1 6 0 】

上述の製造販売条件において、セット販売価格が $A' / A = 1 \times 0.6$ に下がるので、他の条件が全く従来方式と同様であるとすれば、この逆数の二乗倍売れることが期待できる。従って、従来方式で 100 万台と仮定した販売台数が $(1 / 0.6)^2 \times 100$ 万台 = 278 万台に増加することが期待できるようになる。ソフトは累計でセット 1 台あたりに 10 本売れると仮定すると、各メーカーの売り上げ及び粗利益は以下ようになる。

セット売り上げ F' : @ 12, 000 円 (C) $\times 278$ 万台
= 334 億円

セット粗利益 G' : @ 6, 000 円 (C' - A') $\times 278$ 万台
= 167 億円

このセット粗利益には加工費、管理費及び流通マージンなどが含まれる。

部品売り上げ H' : @ 6, 000 円 (A') $\times 278$ 万台
= 167 億円

部品粗利益 I' : @ 1, 000 円 (A' - B) $\times 278$ 万台

= 28 億円

ソフト売り上げ J' : @ 5,000 円 (D) × 278 万台 × 10 本
= 1,390 億円

ソフトロイヤリティ収入 K' : @ 1,000 円 (E) × 278 万台 × 10 本
= 278 億円

部品ロイヤリティ収入 S : @ 400 (R) × 278 万台 × 10 本
= 111 億円

【0161】

すなわち、本発明方式によると、各メーカーの売り上げ及び粗利益は以下のようになる。

・フォーマットホルダー（ハードメーカー 35）

売り上げ L' : $F' + K' = 612$ 億円

粗利 M' : $G' + K' - S = 334$ 億円

・ソフトメーカー 67

売り上げ N' : $\dots J' = 1,390$ 億円

粗利 O' : $J' - K' = 1,112$ 億円

・部品メーカー 42

売り上げ P' : $\dots H' = 167$ 億円

粗利 Q' : $I' + S = 139$ 億円

【0162】

このように、従来方式と本発明方式とを比較すると、セット販売台数を約 2.8 倍に増加することができるので、ハードメーカー 35、ソフトメーカー 67 及び部品メーカー 42 の各々の売り上げ及び粗利益を向上させることができる。しかも、ハードメーカー 35 では同じゲーム機 66 を安い原価で製造することができる。製造台数が増加するので、製造固定費の償却を加速することができる。

【0163】

また、従来方式におけるハードメーカーや部品メーカーによれば、一度、主要部品

40やセットを出荷して終わりであったビジネスが使用許諾契約の続く限り何も生産しなくても、ソフトロイヤリティ64や部品ロイヤリティ44の収入が得られ続けるという新たな収益構造を構築することができる。この償却が終了した製造インフラで別の製品用の部品を製造すれば、相乗効果的に収益構造を改善することができる。

【0164】

従って、各々のメーカーにおいて、経営的にも、数年にわたって安定した収入を得ることができる。ハードメーカ35や部品メーカ42もフォーマットの普及に参加しているのだというモチベーションが得られる。

【0165】

【発明の効果】

以上説明したように、本発明に係る販売事業管理システムによれば、装置製造事業者から使用者へ情報処理装置を販売し、かつ、その情報処理装置で使用可能な情報内容を情報提供事業者から使用者へ販売する場合に販売事業管理装置を備え、情報提供用の端末装置から入力される使用料情報に応じて装置製造事業者へ送金される金額を設定するものである。

【0166】

この構成によって、例えば、装置製造事業者と情報提供事業者との間に結ばれた使用許諾契約により発生する使用料を支払いを自動管理することができ、しかも、情報処理装置及び情報内容の販売を促進することができる。これにより、使用者は装置製造事業者の希望販売価格よりも安い価格で情報処理装置を手に入れることができる。多くの情報処理装置が使用者に行き渡る結果、使用者が情報提供事業者による情報内容を使用する機会が多くなり、この結果、使用者から情報提供事業者へ支払われる使用料が多くなることが予想される。

【0167】

従って、情報提供事業者から装置製造事業者へ還元される差分相当額も多くなるので、装置製造事業者及び情報提供事業者の各々の売り上げ利益を向上させることができる。しかも、情報処理装置の製造技術分野、それに使用される情報内容の提供技術分野及び、これらの情報処理装置や情報内容などを使用する使用者

の三者が関わる情報処理メディア全体の事業規模を拡大させることができ、引いては我が国の産業の発達に寄与するところが多い。

【 0 1 6 8 】

本発明に係る販売事業管理装置によれば、装置製造事業者から使用者へ情報処理装置を販売し、かつ、該情報処理装置で使用可能な情報内容を情報提供事業者から使用者へ販売する事業を一元管理する場合に管理制御手段を備え、情報処理装置の販売情報及び使用情報に応じて装置製造事業者へ送金される金額を設定するものである。

【 0 1 6 9 】

この構成によって、例えば、装置製造事業者から使用者へ安い価格で情報処理装置を提供したために生じた差分相当額を使用者から徴収された使用料の金額に応じて情報提供事業者から装置製造事業者へ還元するような自動制御を行うことができる。しかも、情報処理装置及び情報内容の販売促進を支援することができる。

【 0 1 7 0 】

本発明に係る販売事業管理方法によれば、装置製造事業者から使用者へ情報処理装置を販売し、かつ、その情報処理装置で使用可能な情報内容を情報提供事業者から使用者へ販売する際に、装置製造事業者と情報提供事業者との間で予め情報処理装置及び情報内容の販売に関する使用許諾契約を結び、その後、一方で情報処理装置の製造を管理すると共に、装置製造事業者の販売価格で情報処理装置を使用者に販売し、他方で情報処理装置で使用可能な情報内容を使用者に提供して使用料を徴収し、その後、使用者から徴収された使用料の金額に応じて装置製造事業者へ送金される金額を設定するようになされる。

【 0 1 7 1 】

この構成によって、例えば、装置製造事業者の希望販売価格よりも安い価格で情報処理装置を使用者に販売した場合であっても、装置製造事業者と情報提供事業者との間に結ばれた使用許諾契約により発生した使用料を装置製造事業者において得ることができ、しかも、情報処理装置及び情報内容の販売を促進することができる。

【 0 1 7 2 】

この発明は装置製造事業者から使用者へ情報処理装置を販売し、かつ、その情報処理装置で使用可能な情報内容を情報提供事業者から使用者へ販売する事業などに適用して極めて好適である。

【図面の簡単な説明】

【図 1】

本発明に係る第 1 の実施形態としての販売事業管理システム 1 0 0 の構成例を示すブロック図である。

【図 2】

販売事業管理システム 1 0 0 における処理例を示すフローチャートである。

【図 3】

本発明に係る第 1 の実施例としてのセットロイヤリティビジネスシステム 1 0 1 の構成例を示すブロック図である。

【図 4】

セットロイヤリティを放送事業に適用したビジネスモデル 1 0 2 の例を示す物品、許諾及び金銭の流れ図である。

【図 5】

そのアカウントサーバーシステム 2 0 における処理例（その 1）を示すフローチャートである。

【図 6】

そのアカウントサーバーシステム 2 0 における処理例（その 2）を示すフローチャートである。

【図 7】

比較例としての従来システムにおける販売価格の設定例を示す流通イメージ図である。

【図 8】

本発明システムにおける販売価格の設定例を示す流通イメージ図である。

【図 9】

本発明の第 2 の実施例に係るセットロイヤリティを通信事業に適用したビジネ

スモデル 1 0 3 の例を示す物品、許諾及び金銭の流れ図である。

【図 1 0】

本発明に係る第 2 の実施形態としての販売事業管理システム 2 0 0 の構成例を示すブロック図である。

【図 1 1】

販売事業管理システム 2 0 0 における処理例を示すフローチャートである。

【図 1 2】

本発明に係る第 1 の実施例としての部品ロイヤリティを放送事業に適用したビジネスモデル 2 0 1 の例を示す物品、許諾及び金銭の流れ図である。

【図 1 3】

本発明の第 2 の実施例に係る部品ロイヤリティを通信事業に適用したビジネスモデル 2 0 2 の例を示す物品、許諾及び金銭の流れ図である。

【図 1 4】

本発明に係る第 3 の実施形態としてのデバイスロイヤリティビジネスシステム 3 0 0 の構成例を示すブロック図である。

【図 1 5】

本発明に係る実施例としてのゲーム機及びゲームソフト販売事業に関するビジネスモデル 3 0 1 の例を示す物品、許諾及び金銭の流れ図である。

【図 1 6】

そのアカウントサーバーシステム 5 0 における処理例（その 1）を示すフローチャートである。

【図 1 7】

そのアカウントサーバーシステム 5 0 における処理例（その 2）を示すフローチャートである。

【図 1 8】

従来例に係る衛星放送のビジネスモデル 1 0 4 の例を示す物品及び金銭の流れ図である。

【図 1 9】

従来例に係る携帯電話機の通信ビジネスモデル 2 0 3 の例を示す物品及び金銭

の流れ図である。

【図 2 0】

従来例に係るゲームソフト及び家庭用ゲーム機のビジネスモデル 3 0 2 の例を示す物品及び金銭の流れ図である。

【符号の説明】

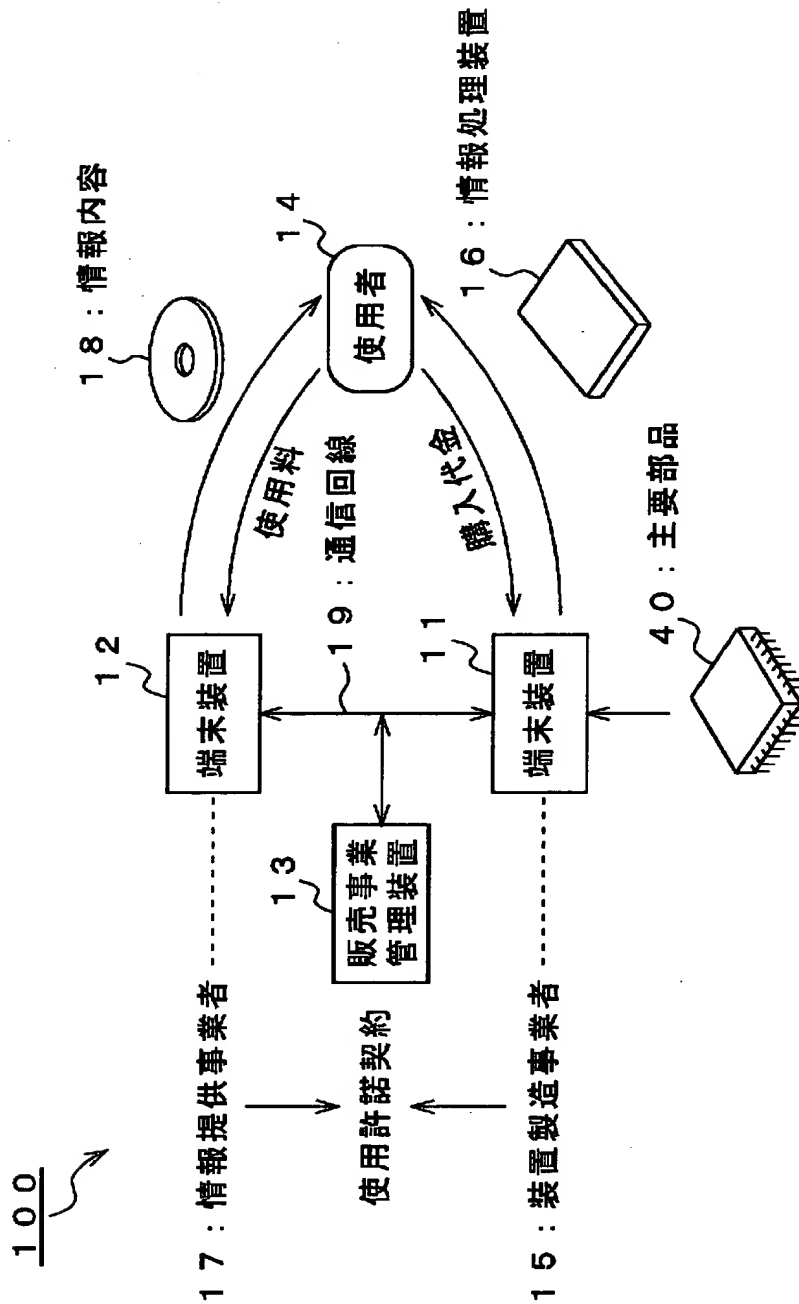
1 1, 1 2, 2 1, 2 2, 3 1, 3 2, 3 3, 5 4, 5 7 . . . 端末装置（操作手段）、1 3 . . . 販売事業管理装置、1 6 . . . 情報処理装置、1 8 . . . 情報内容、1 9 . . . 通信回線、2 0, 5 0 . . . アカウントサーバーシステム、2 3, 5 5 . . . サーバー本体、2 4 . . . ハードデータベース（記憶手段）、2 5 . . . 加入者データベース（記憶手段）、2 6 . . . チューナー装置（情報処理装置）、2 8 . . . 有料コンテンツ（情報内容）、3 4 . . . セットロイヤリティ、4 0 . . . 主要部品、4 4 . . . 部品ロイヤリティ、4 6 . . . 携帯電話機（情報処理装置）、4 8 . . . 通話サービス（情報内容）、5 6 . . . 部品メーカーデータベース、6 4 . . . ソフトロイヤリティ、6 6 . . . ゲーム機（情報処理装置）、6 7 . . . ゲームソフト（情報内容）、1 0 0, 2 0 0 . . . 販売事業管理システム、1 0 1 . . . セットロイヤリティビジネスシステム、1 0 2, 1 0 3, 2 0 1, 2 0 2, 3 0 1 . . . ビジネスモデル、3 0 0 . . . デバイスロイヤリティビジネスモデル

【書類名】

図面

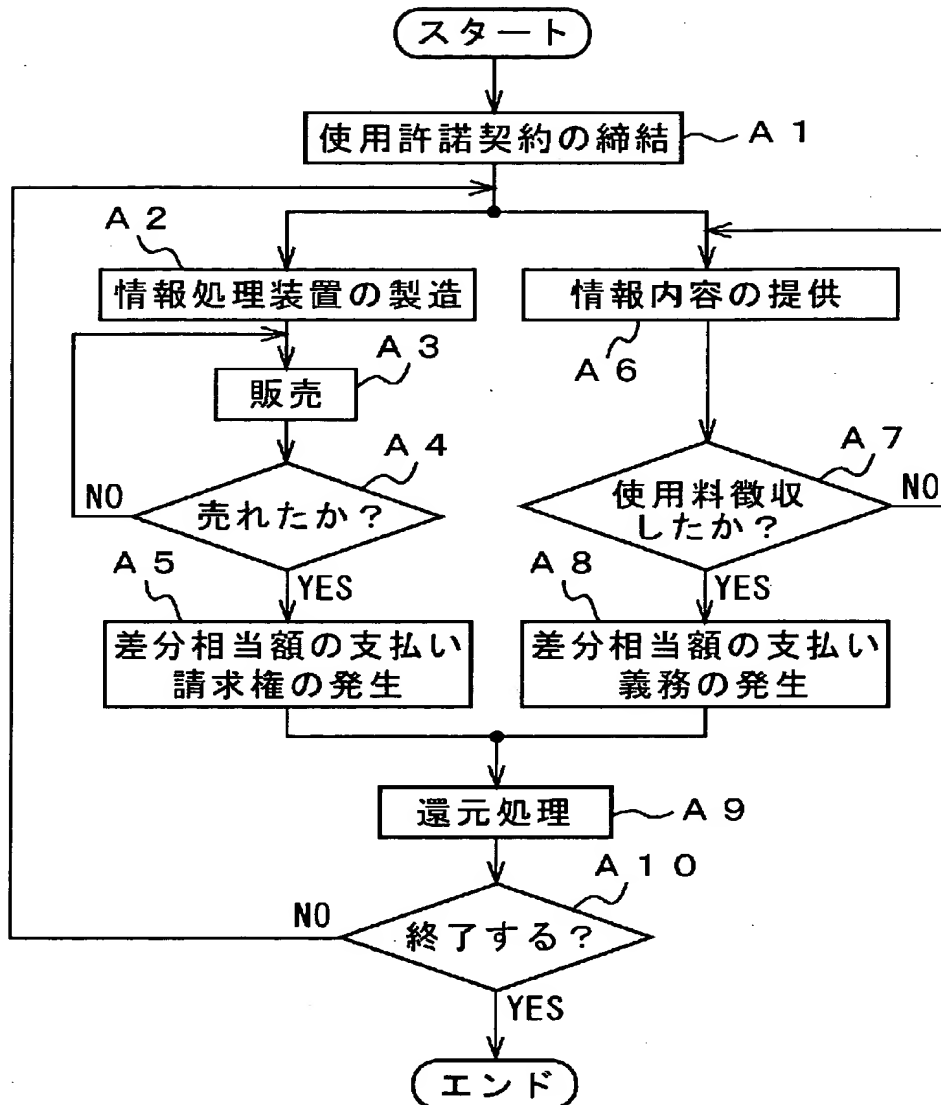
【図 1】

第 1 の実施形態としての販売事業管理
システム 100 の構成例



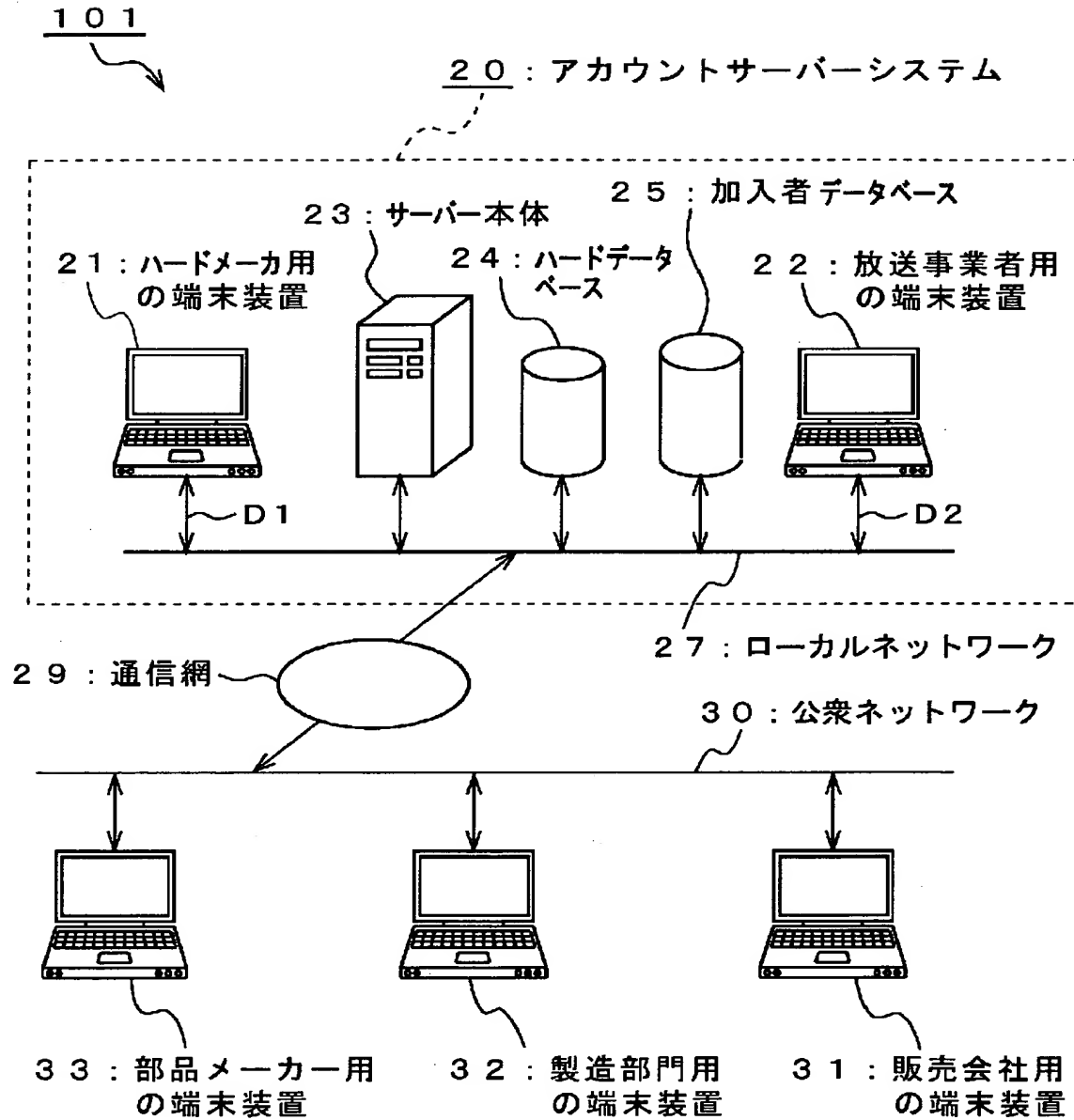
【図 2】

販売事業管理システム 1 0 0 における処理例



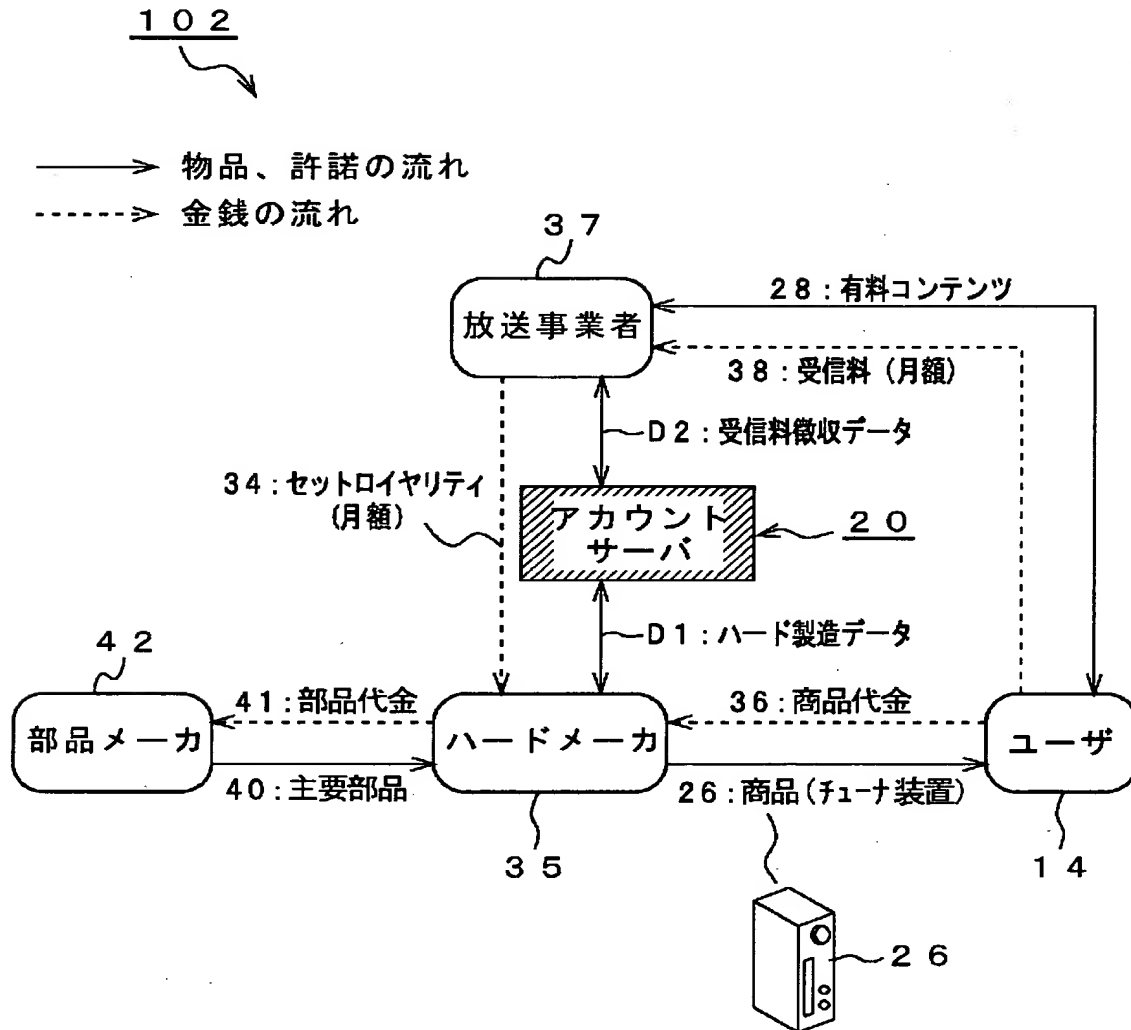
【図 3】

セットロイヤリティビジネスシステム101の構成例



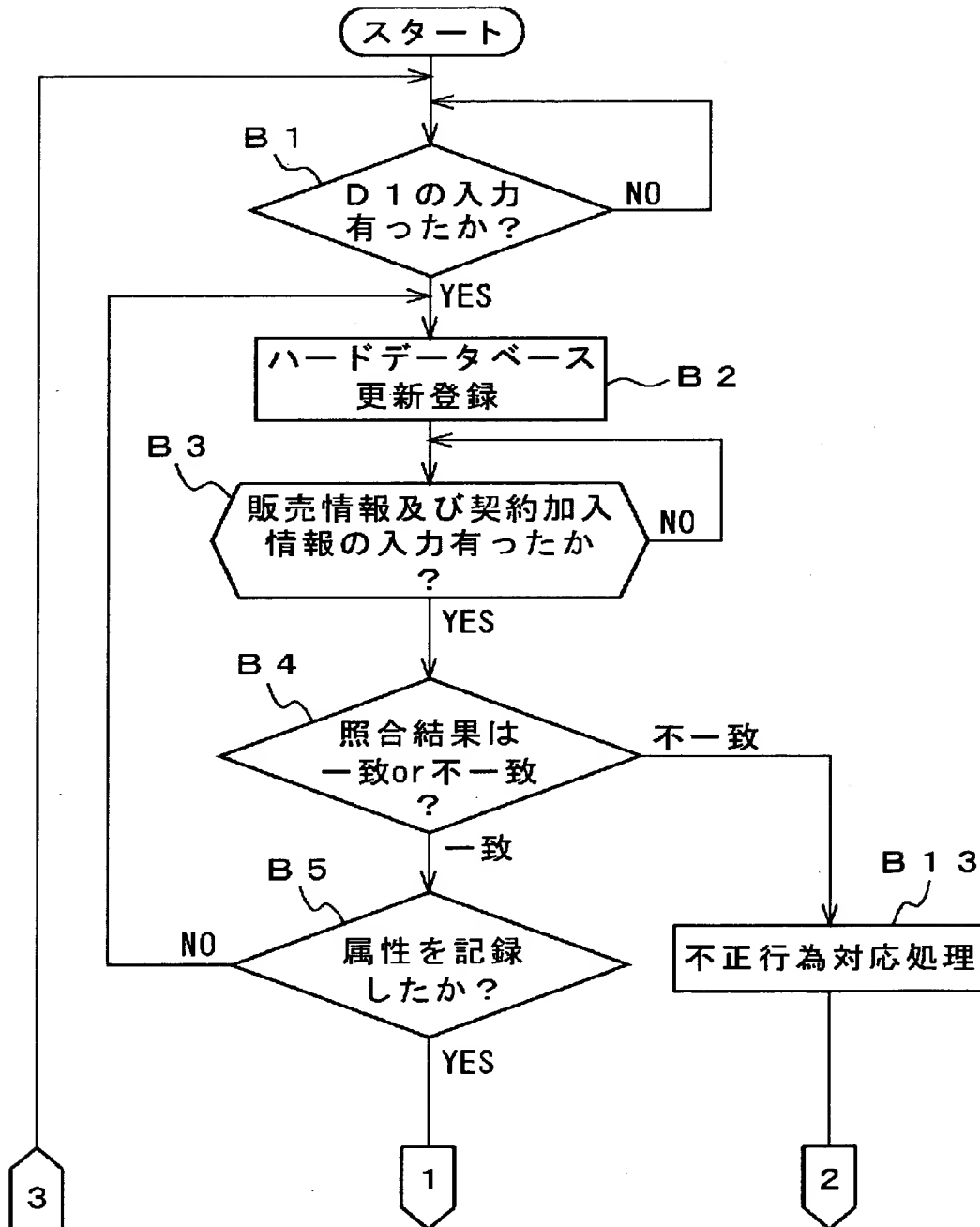
【図 4】

放送事業に適用したビジネスモデル 1 0 2 の例



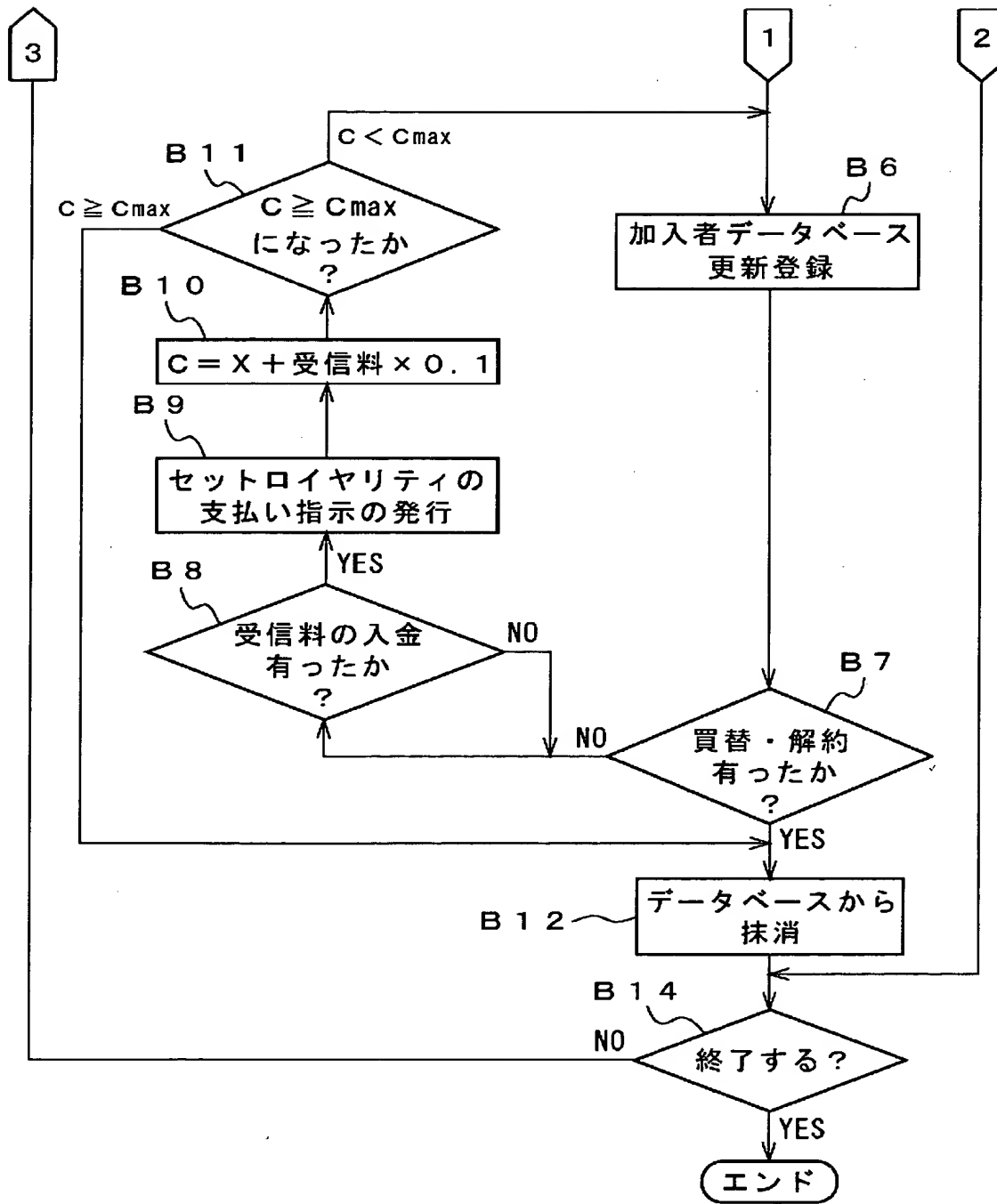
【図 5】

アカウントサーバーシステム 20 における 処理例（その 1）



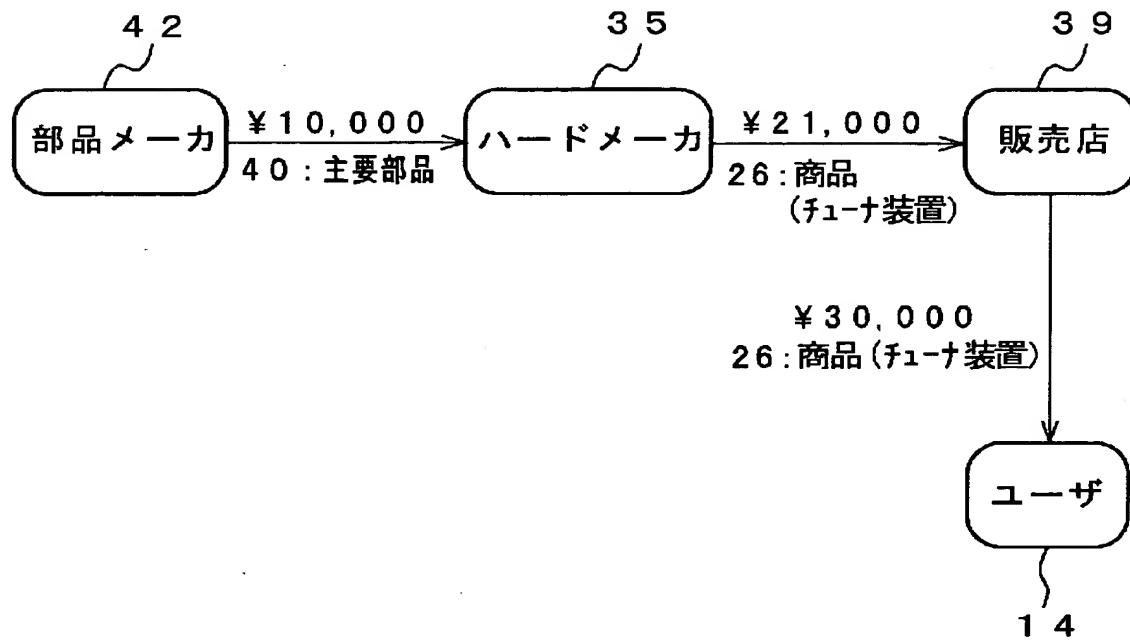
【図6】

アカウントサーバーシステム20における
処理例（その2）



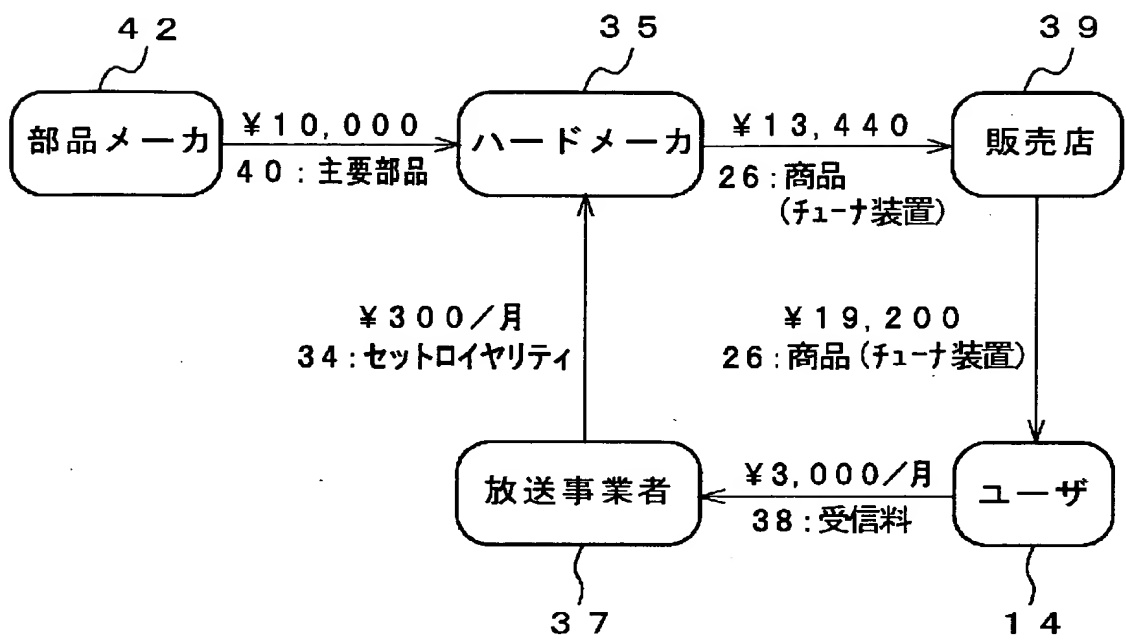
【図 7】

比較例としての従来システムにおける 販売価格の設定例



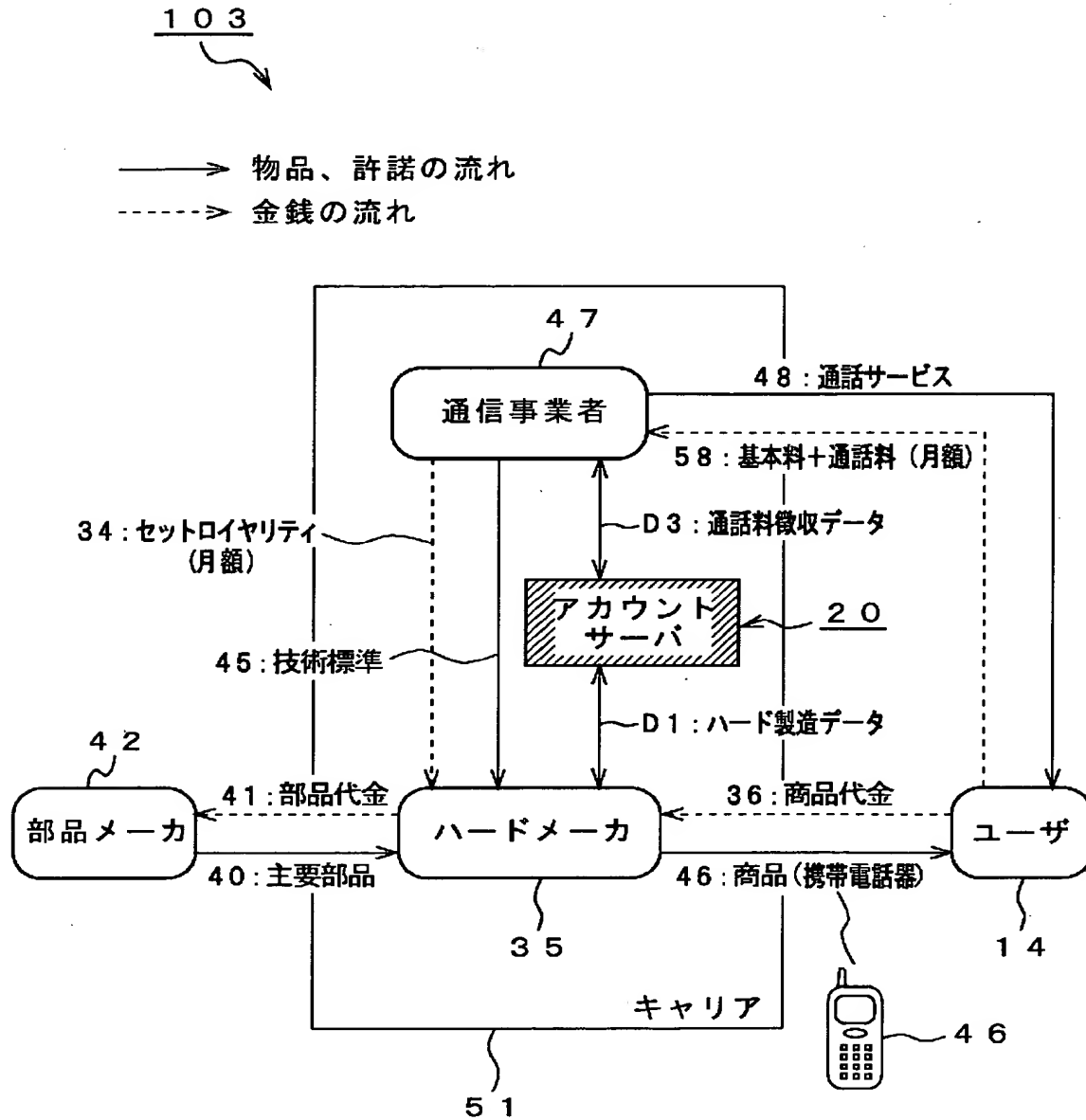
【図 8】

本発明システムにおける販売価格の設定例



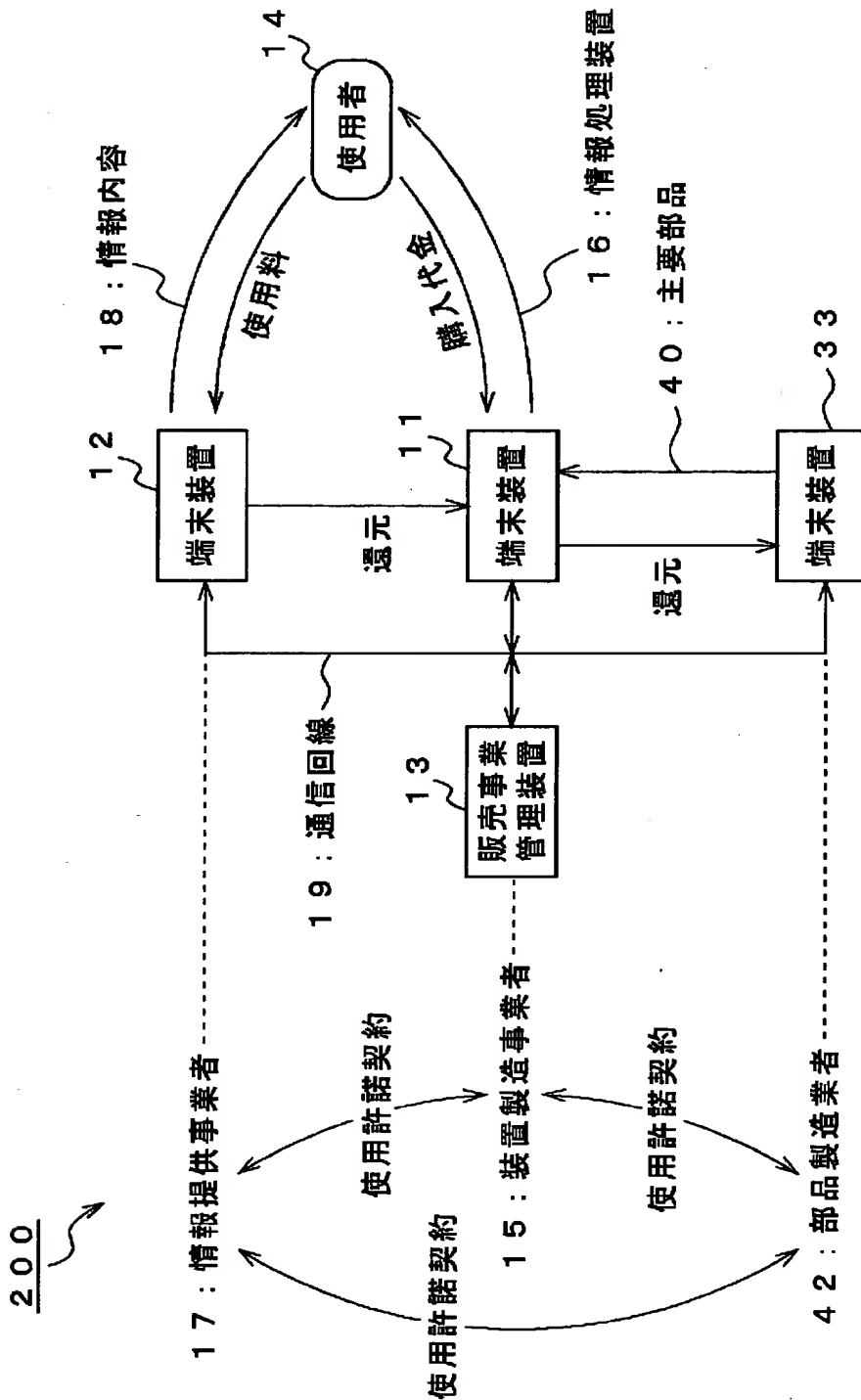
【図9】

通信事業に適用したビジネスモデル103の例



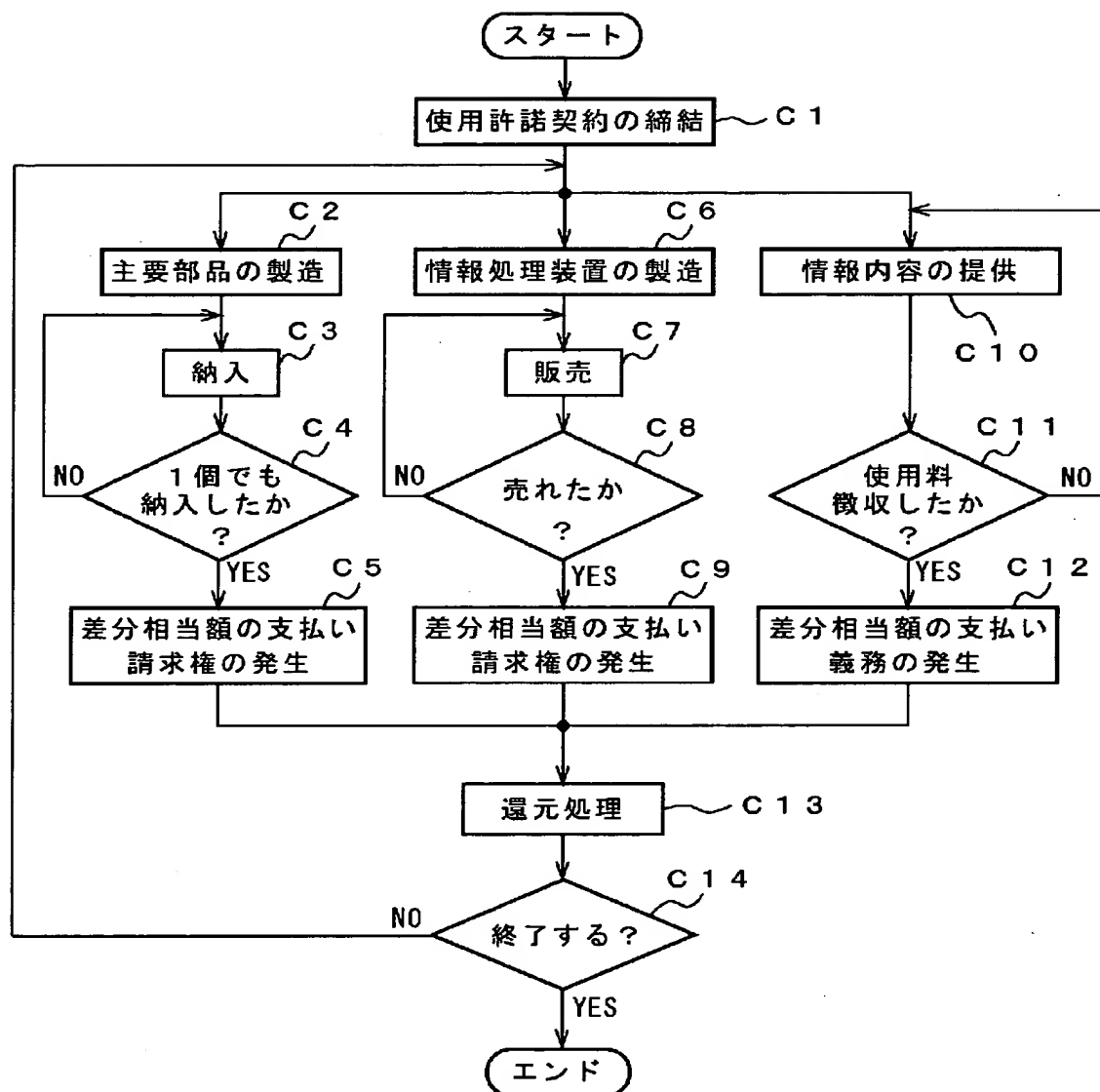
【図 1 0】

第 2 の実施形態としての販売事業管理
システム 2 0 0 の構成例



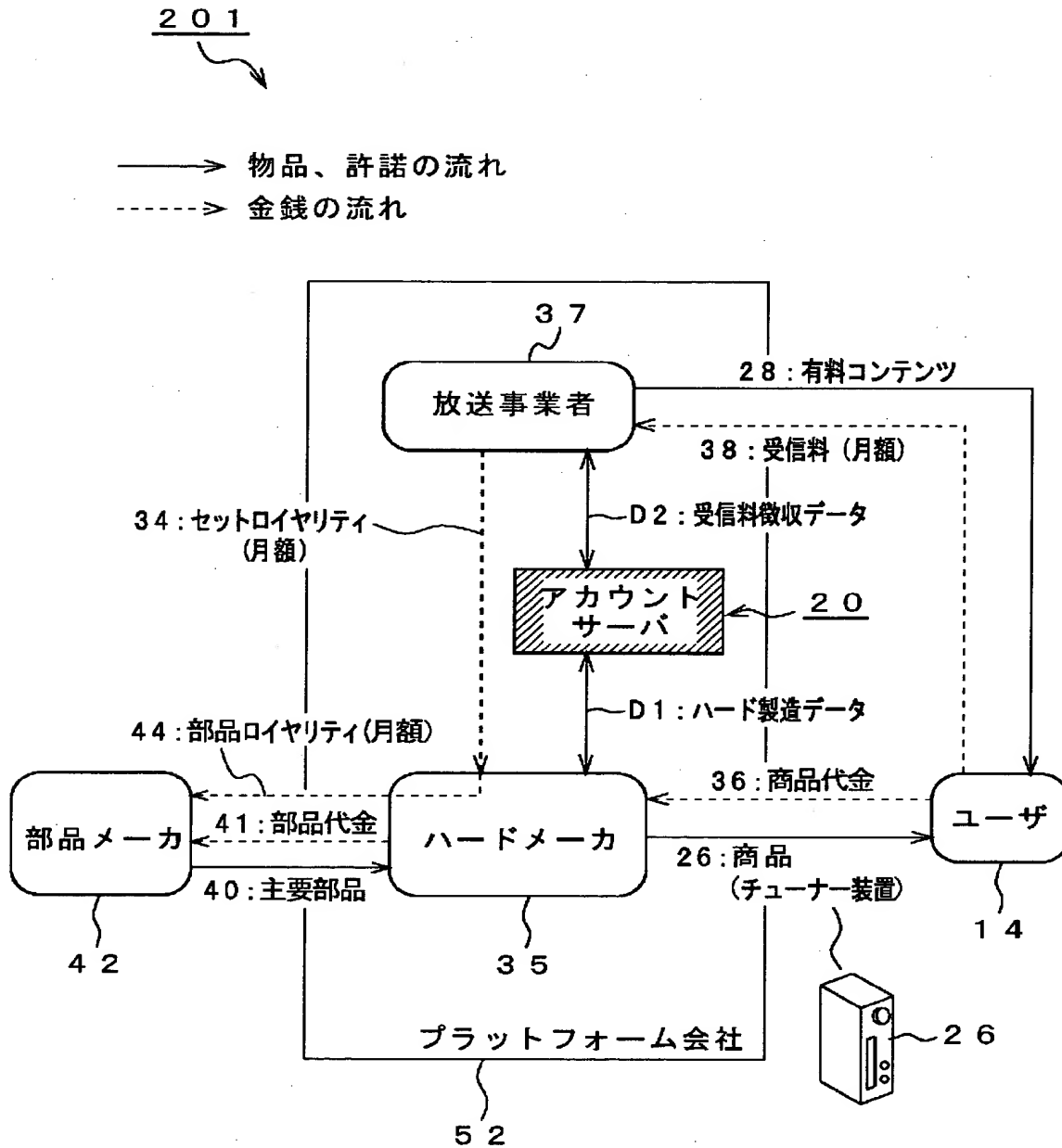
【図 1 1】

販売事業管理システム 2 0 0 における処理例



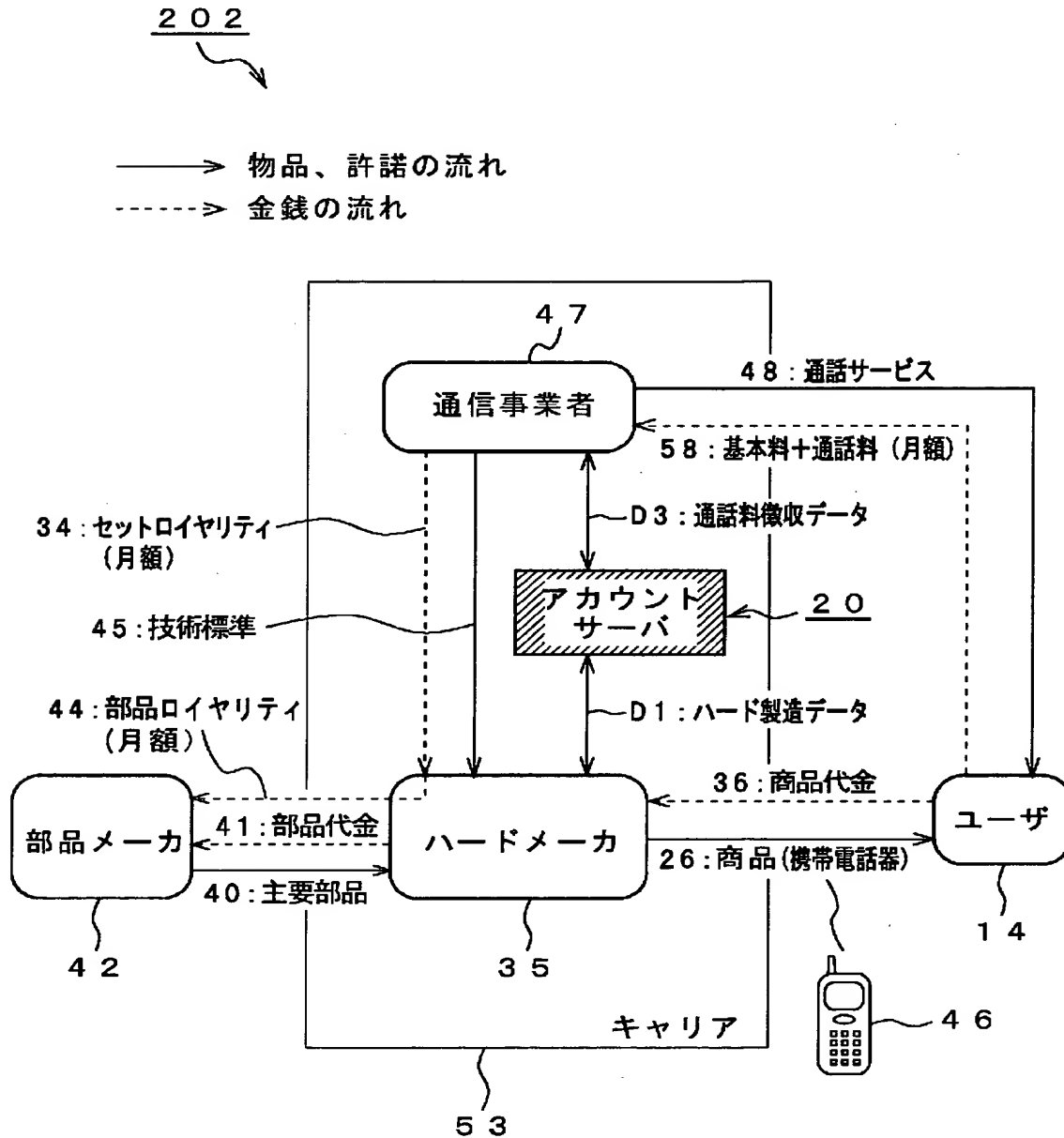
【図 1 2】

放送事業に適用したビジネスモデル 2 0 1 の例



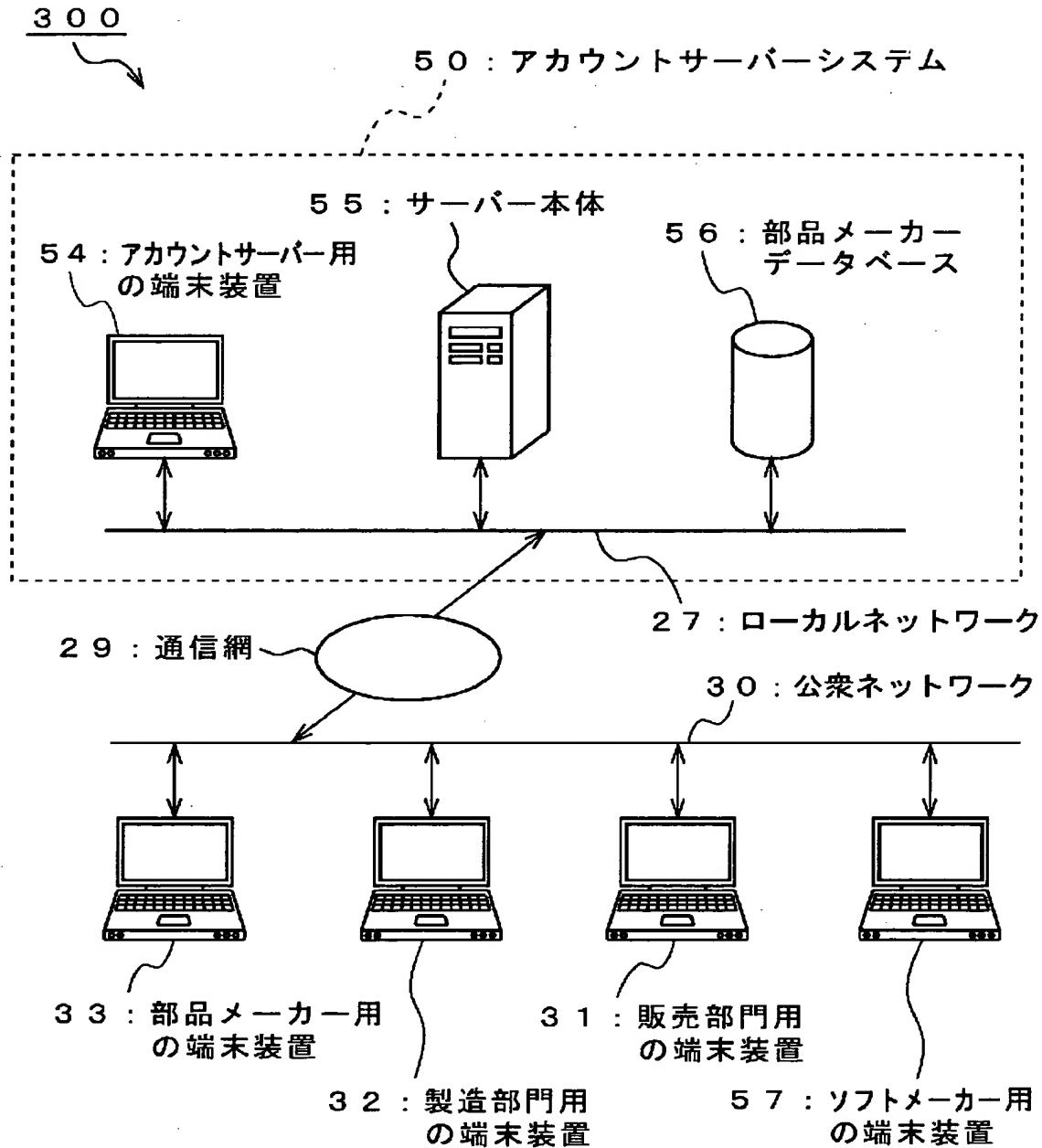
【図 1 3】

通信事業に適用したビジネスモデル 2 0 2 の例



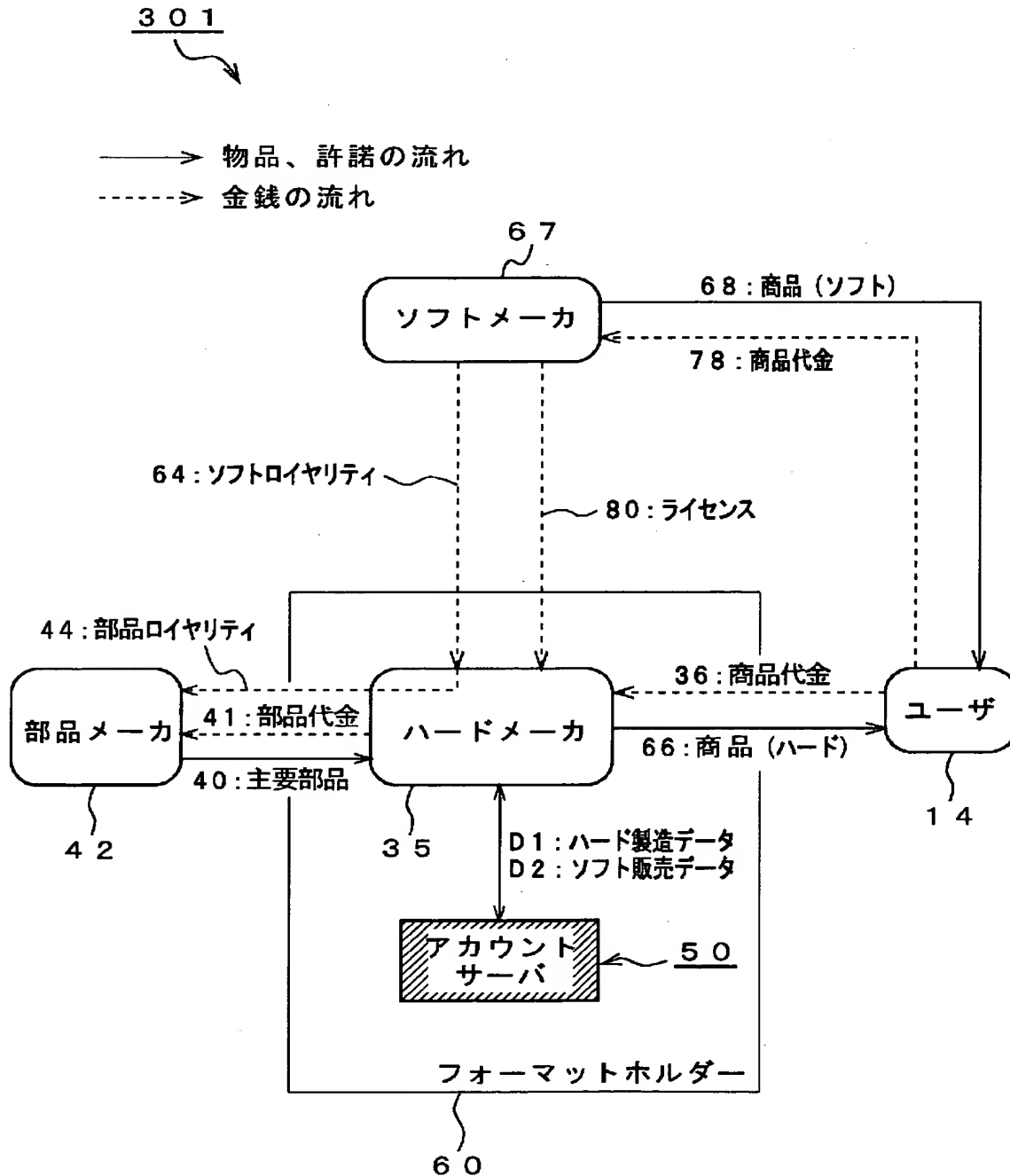
【図14】

デバイスロイヤリティビジネスシステム300の構成例

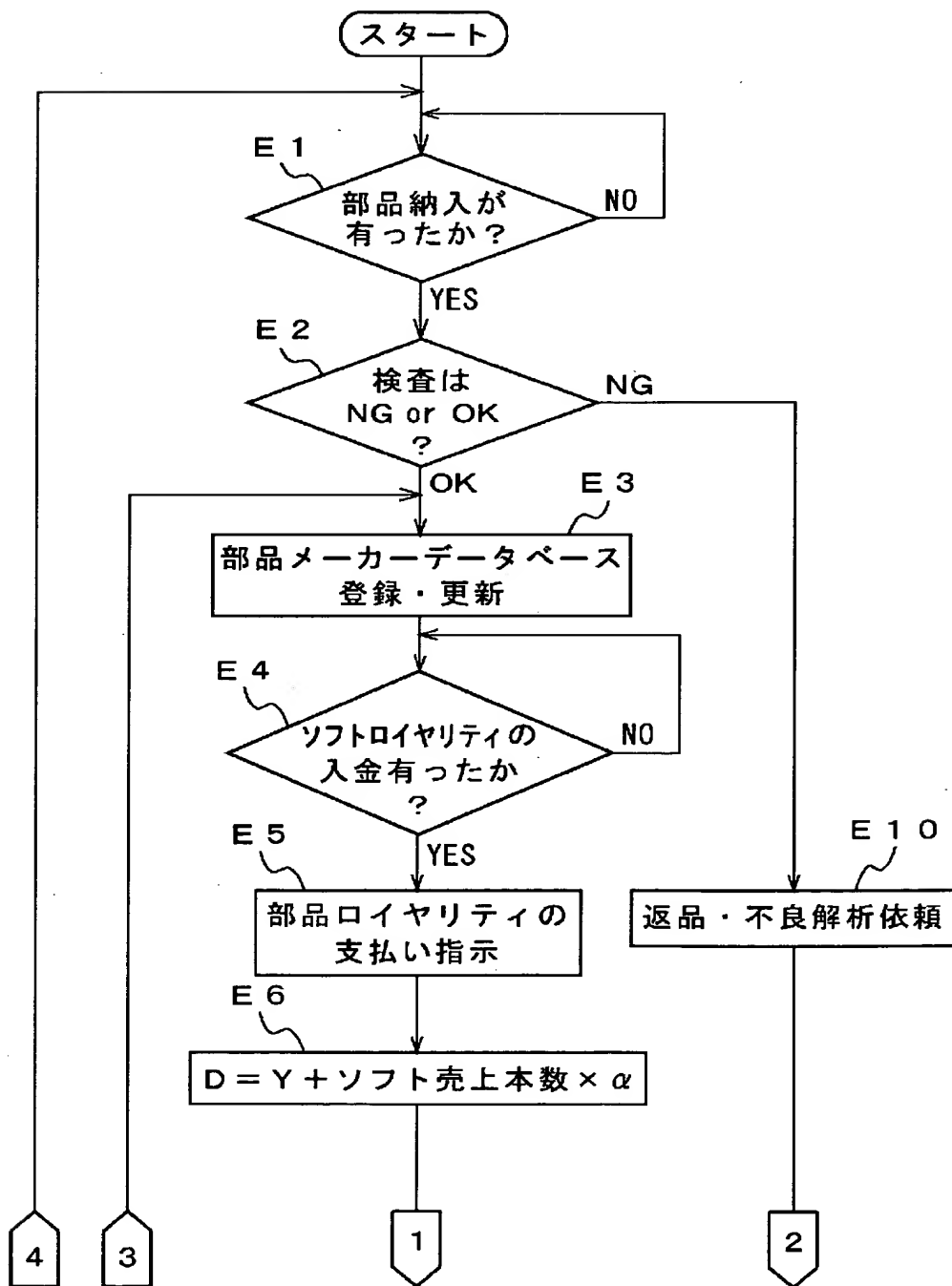


【図 1 5】

ゲーム機及びゲームソフト販売事業に関する
ビジネスモデル 3 0 1 の例

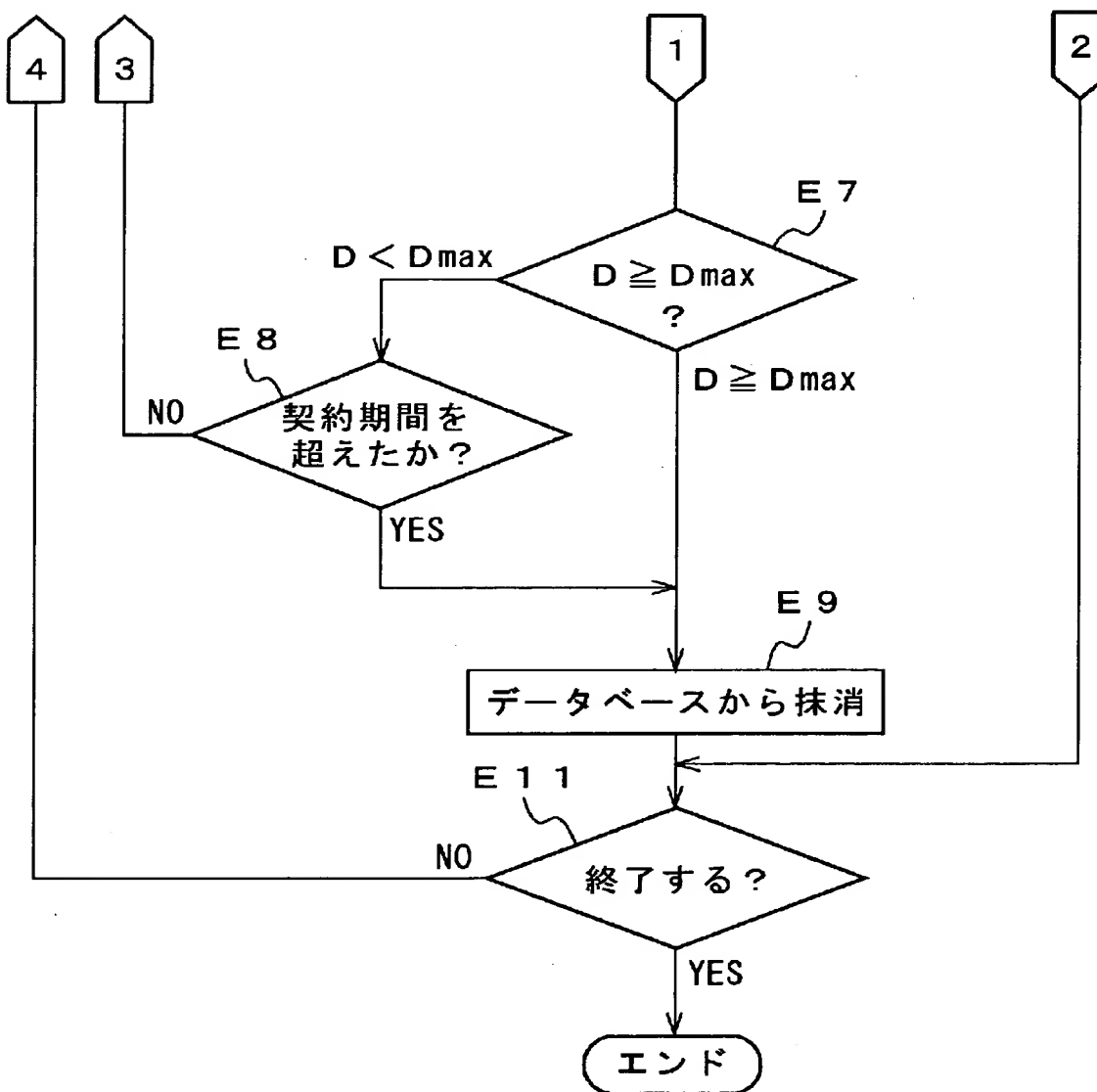


【図 1 6】

アカウントサーバー 5 0 における
処理例（その 1）

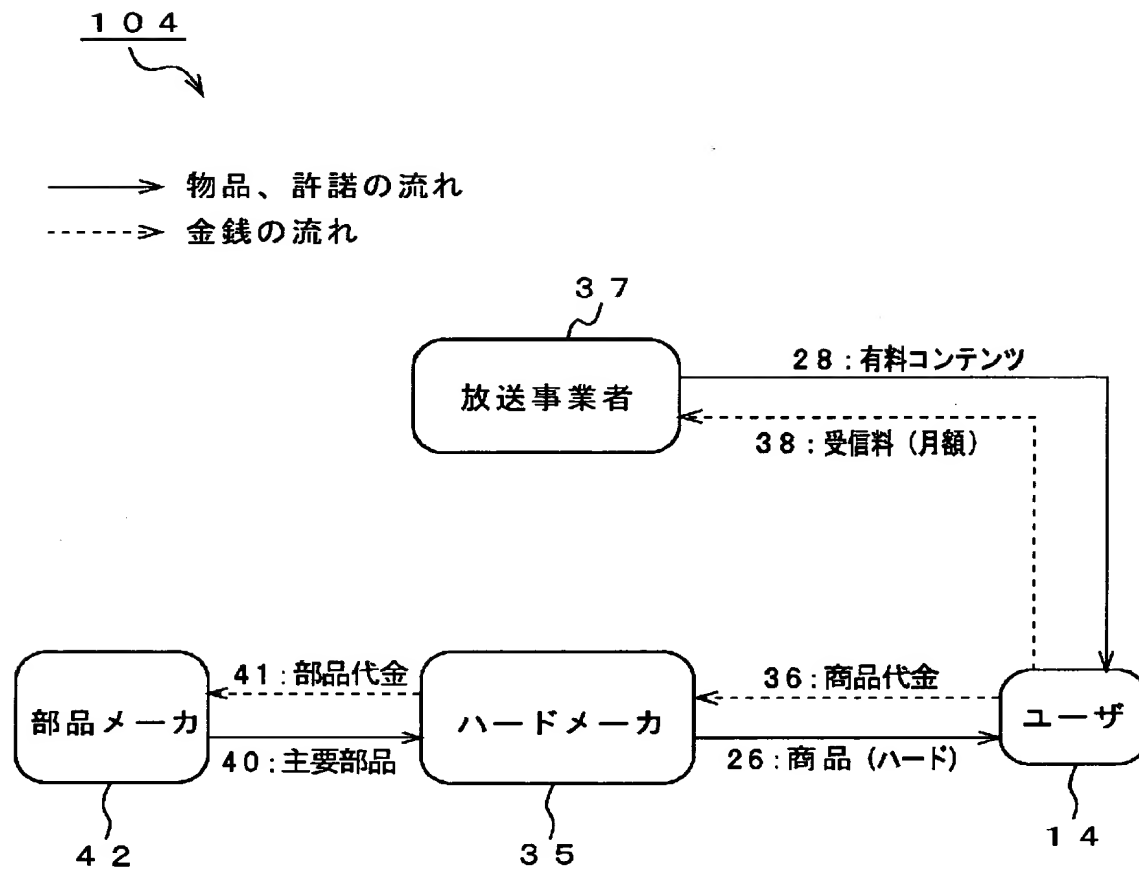
【図 17】

アカウントサーバー 50 における
処理例（その 2）



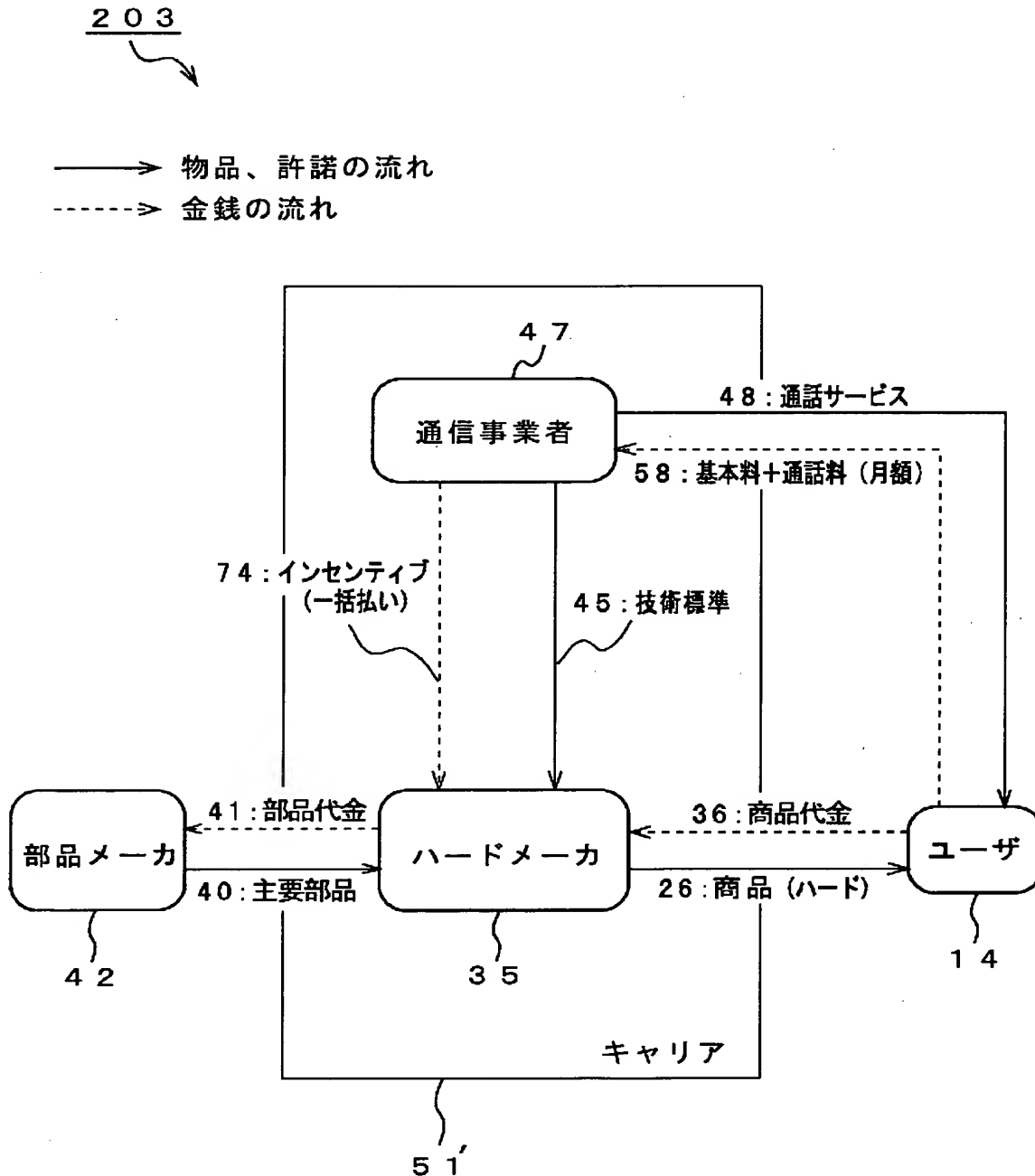
【図 1 8】

衛星放送のビジネスモデル 1 0 4 の例



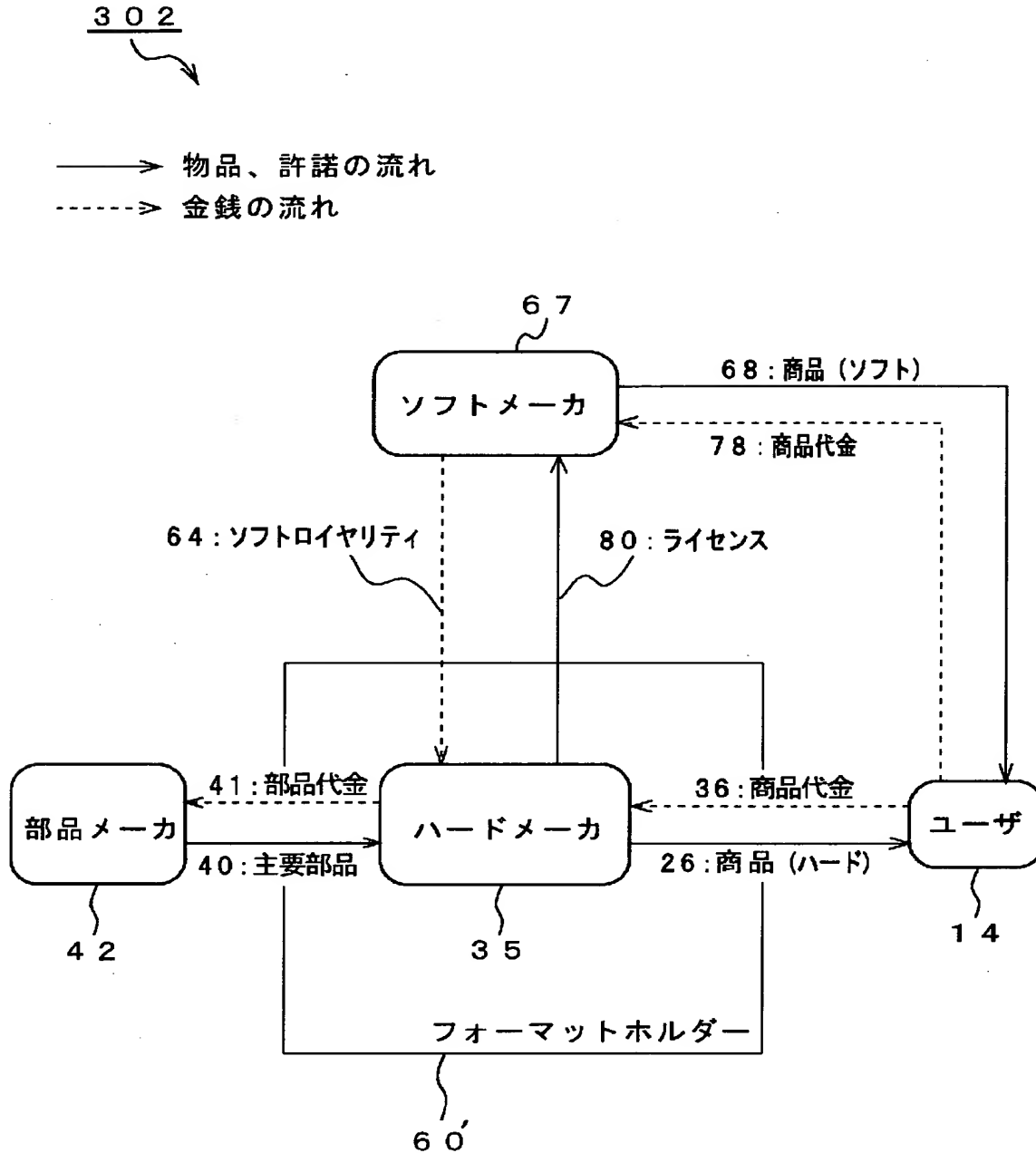
【図19】

携帯電話器のビジネスモデル203の例



【図 20】

ゲームソフト及び家庭用ゲーム機の
ビジネスモデル 302 の例



【書類名】 要約書

【要約】

【課題】 装置製造事業者と情報提供事業者との間で発生する使用料の支払いを自動管理できるようにすると共に、情報処理装置及び情報内容の販売を促進できるようにする。

【解決手段】 情報処理装置 1 6 の製造管理をすると共に、装置製造事業者 1 5 の希望販売価格よりも安い価格で情報処理装置 1 6 を使用者 1 4 に販売するように管理される端末装置 1 1 と、この情報処理装置 1 6 で使用可能な情報内容 1 8 を使用者 1 4 に提供して使用料を徴収するように管理される端末装置 1 2 と、装置製造事業者 1 5 と情報提供事業者 1 7 との間に予め結ばれた使用許諾契約に基づいて端末装置 1 1 及び 1 2 を管理する販売事業管理装置 1 3 とを備え、この販売事業管理装置 1 3 は、装置製造事業者 1 5 から使用者 1 4 に安い価格で情報処理装置 1 6 を提供したために生じた差分相当額を使用者 1 4 から徴収された使用料の金額に応じて端末装置 1 2 から端末装置 1 1 へ還元するように指示を発行するものである。

【選択図】 図 1

出 願 人 履 歴 情 報

識別番号 [000002185]

1. 変更年月日	1990年 8月30日
[変更理由]	新規登録
住 所	東京都品川区北品川6丁目7番35号
氏 名	ソニー株式会社